1.- LA INDEPENDENCIA: PLATA Y PRÉSTAMOS

«Every loan
Is not merely a speculative hit
But sets a Nation or upsets a Throne.»

BYRON, Don luan (XII, 5.6)

«Se necesitan grandes recursos para sostener la Marina y el Ejército, y así es absolutamente necesario el empréstito pedido a Londres ... »

Simón BOLÍVAR (octubre de 1823)

En la mañana del 9 de diciembre de 1824 dos ejércitos se enfrentaron en un pequeño valle de los Andes peruanos. La acción militar duró apenas una hora y, a su término, las tropas patriotas conducidas por el general Antonio Sucre habían aniquilado al ejército realista dirigido por el virrey La Serna. La batalla de Ayacucho constituyó la culminación de la lucha por la independencia latinoamericana[1]. Quince años de guerra y revolución marcaron el fin de tres siglos de dominio imperial sobre un vasto territorio que se extendía desde Colorado y California hasta Tierra del Fuego. Los imperios americanos de España y Portugal se derrumbaron y en su lugar surgió un complejo mosaico de naciones con una variada gama de formas políticas, incluyendo dos confederaciones, cinco repúblicas, dos repúblicas federales y un imperio[2].

Sin embargo, la conquista de la independencia política no implicaba el logro de la independencia económica, pues si bien Latinoamérica rompió sus antiguos lazos con las monarquías ibéricas, no cortó sus vínculos comerciales con el mundo exterior. Por el contrario, este vasto, rico y escasamente poblado subcontinente pronto atrajo la atención de los navieros, comerciantes y banqueros de Europa y los Estados Unidos. En un lapso sorprendentemente breve, los estados de Centro y Sudamérica se hallaron inmersos en una nueva y compleja red de relaciones mercantiles y financieras que progresivamente los sujetó a la dinámica de la economía mundial y a sus consiguientes ciclos de expansión y recesión, de prosperidad y crisis.

Las noticias de Ayacucho llegaron a Inglaterra en febrero de 1825, un momento propicio, ya que acababa de iniciarse un gran auge especulativo en la Bolsa de Londres. Docenas de nuevas empresas fueron lanzadas al mercado a medida que subían las cotizaciones de las acciones, y la fiebre financiera se intensificó con el anuncio del lanzamiento de una serie de compañías para explotar las legendarias riquezas mineras de México, Perú, Colombia y Brasil. La intensa actividad bursátil, iniciada a mediados de 1824, floreció durante casi un año, ofreciendo oportunidades inusitadas a una multitud de inversores para obtener súbitas fortunas.

La manía especulativa coincidió con una fase cíclica de prosperidad de la economía británica impulsada por el rápido desarrollo de la industria textil algodonera, columna vertebral de la primitiva

[1] Una de las mejores descripciones de la batalla de Ayacucho se encuentra en John Miller, *Memoirs of General Miller in the Service of the Republic of Peru* (Londres, 1829), II, 192-208. Una excelente obra general sobre las guerras de independencia en América Latina es John Lynch, *The Spanish American Revolutions,1808-1826* (Nueva York, 1973); traducción al castellano en Ed. Ariel.

[2] Las dos confederaciones eran aquellas de Argentina y Gran Colombia; las cinco republicas eran las de Chile, Perú, Bolivia, Paraguay y Haití; las dos republicas federales eran las de México y de Centroamérica; el imperio era el de Brasil.

revolución industrial[3]. La expansión económica fue estimulada a su vez por la introducción de nueva tecnología en otros campos: los primeros trenes de pasajeros, empresas navieras de vapores y compañías de luz de gas. Tales innovaciones atrajeron el interés de pequeños y grandes inversionistas de toda Inglaterra que colocaron sus capitales en los nuevos negocios, algunos sólidos, otros obviamente fraudes[4]. Semejante frenesí hizo exclamar al conocido banquero Alexander Baring: «Parecía que la locura había hecho presa del Royal Exchange (la Bolsa de Londres)»[5].

El impacto de la especulación en valores latinoamericanos sobre el boom financiero de 1824-25 no debe subestimarse. El número de compañías lanzadas al mercado para explotar los recursos naturales de las tierras recientemente independizadas no pasaba de cuarenta y seis, una fracción del total de 624 sociedades anónimas establecidas durante el auge, pero el valor de su capital equivalía a casi el 50 por 100 de todas las demás[6].

Aún más significativo fue el hecho de que los préstamos latinoamericanos absorbieron 17 millones de libras esterlinas de un total de 24 millones de libras en bonos de gobiernos extranjeros vendidos en esos años. En resumen, la atracción de las riquezas latinoamericanas -reales o imaginarias- constituyó un factor decisivo en uno de los primeros auges bursátiles del capitalismo del siglo xix.

El primer gobierno latinoamericano en firmar un contrato para un empréstito extranjero fue el de Colombia en 1822. Pronto fue seguido por los de Chile y Perú, y para 1825 la mayoría de los flamantes Estados habían acumulado cuantiosas deudas externas. Los bonos de Argentina, Brasil, la Federación Centroamericana, Chile, Gran Colombia, México y Perú eran vendidos y comprados a precios elevados en la Bolsa de Londres y el furor por esos valores exóticos pero lucrativos siguió imperando hasta la catástrofe financiera de diciembre de 1825.

El primer ciclo de préstamos latinoamericanos, por lo tanto, estuvo claramente vinculado a una fase expansiva de la economía internacional, característica que se repetiría en todos los auges crediticios posteriores. Pero la actividad crediticia del decenio de 1820 no puede explicarse solamente en términos de ciclos económicos. Una dimensión política se hallaba también implícita en estas transacciones financieras trasatlánticas. Para Gran Bretaña, tanto como para los Estados emergentes de Latinoamérica, los empréstitos constituían instrumentos para alcanzar una serie de objetivos estratégicos. Los banqueros, comerciantes y políticos británicos creían que los préstamos podían ayudar a abrir las puertas al comercio con América Latina, a facilitar el acceso a las valiosas minas de oro y plata y a garantizar el predominio naval británico tanto en el Atlántico como en el Pacífico. Los políticos latinoamericanos, por su parte, deseaban obtener préstamos para financiar sus ejércitos -comprometidos en las últimas etapas de la lucha por la independencia-, así como para consolidar las nuevas naciones-estados que habían empezado a surgir de las ruinas de los imperios español y portugués.

---

[3] Información estadística acerca del auge económico de 1820-25 en Gran Bretaña puede encontrarse en A. Gayer, W. Rostow y A. Schwartz, *The Growth and Fluctuation of the British Economy, 1790-1850* (Oxford, 1953), I, 171-210.

[4] Para detalles sobre el frenesí bursátil de 1823-25 véase William Smart, *Economic Annals of the 19th Century* (Londres, 1917), cap. 18; John Francis, *Chronicles and Characters of the Stock Exchange* (Boston, 1850), pp.96-108; Leland Jenks, *The Migration of British Capital to 1875* (New York, 1927), cap.2.

[5] W. Smart, *Economic Annals*, p.296.

[6] Basado sobre información en Gayer et al., *The Growth and Fluctuation*, pp.187-189; and James F. Rippy, *British Investments in Latin America, 1822-1949* (Minneapolis, 1959), pp. 23-24.

Latinoamérica y las grandes potencias

El hecho de que las élites latinoamericanas buscasen el apoyo diplomático y financiero de Gran Bretaña no implicaba que ignorasen los peligros de anudar lazos estrechos con una gran potencia europea. Tres siglos de dominio colonial habían dejado una huella perdurable que no se olvidaría fácilmente. Pero los jefes de los ejércitos patriotas, que habían combatido y todavía luchaban contra las tropas españolas, sabían que sus victorias eran frágiles. Si la monarquía española lograba obtener el apoyo de Francia y de la coalición de monarquías absolutas europeas conocida como la Santa Alianza, cabría la posibilidad de que una nueva fuerza militar, aún más poderosa, cruzara el Atlántico para reconquistar las nuevas repúblicas[7]. También eran conscientes de que la única gran potencia capaz de proporcionarles apoyo militar y financiero era Gran Bretaña. Tal apoyo, sin embargo, no era desinteresado. Simón Bolívar, libertador de Gran Colombia y Perú, observó en una carta escrita en mayo de 1823, que los ingleses estaban dispuestos a otorgar ayuda militar y préstamos a las naciones latinoamericanas por razones estratégicas.

> La Inglaterra es la primera interesada en esta transacción porque ella desea formar una Liga con todos los pueblos libres de América y de Europa contra la Santa Alianza, para ponerse a la cabeza de los pueblos y mandar el Mundo. A la Inglaterra no le puede convenir que una nación europea, como la España, tenga una posesión como el Perú en América, y preferirá que sea independiente bajo un poder débil y un gobierno frágil; así con cualquier pretexto apoyará la independencia del Perú... [8]

Ello, sin embargo, no significaba que el gobierno británico siempre hubiera favorecido la independencia latinoamericana[9]. Durante la ocupación de España por las tropas napoleónicas (1808-1814), Gran Bretaña no se opuso abiertamente a las fuerzas rebeldes latinoamericanas, pero las autoridades de Londres mostraron cierto escepticismo ante las propuestas tendentes a provocar la separación de las colonias de la madre patria. Después del desmembramiento del imperio napoleónico en 1815, el ministro conservador, Castlereagh, intentó reconciliar a Francia y España con el fin de fortalecer la posición británica en la compleja constelación postbélica de las alianzas europeas. Como resultado, durante 18151820 los movimientos rebeldes, encabezados por Bolívar y San Martín, perdieron el apoyo de los círculos dirigentes británicos. No obstante, algunos políticos liberales, como Lord Holland, consiguieron impulsar leyes en el Parlamento que autorizaban la formación de un cuerpo de voluntarios integrado por soldados y oficiales ingleses deseosos de luchar por la independencia de las colonias españolas[10]. Al mismo tiempo, docenas de comerciantes británicos se dedicaron a vender armas a los insurgentes, mientras que los banqueros londinenses proporcionaron créditos a corto plazo a los ejércitos patriotas para adquirir fusiles, cañones y barcos de guerra.

Esta política ambivalente se vio trastocada por los acontecimientos del año de 1823. El giro decisivo se produjo a partir de la invasión de España por un ejército de 100.000 soldados franceses, circunstancia que provocó el desmantelamiento del gobierno liberal en Madrid y el restablecimiento de la monarquía absoluta de Fernando VII. La prensa liberal en Inglaterra interpretó la intervención

---

[7] Una idea vivida de dichos temores puede encontrarse en la correspondencia entre Bolívar y Sucre en enero de 1824, poco después de recibir las noticias del restablecimiento del régimen absolutista en España. Simón Bolívar, *Cartas, 1823-1825*, ed. R. Blanco-Fombona (Madrid, 1921) pp.142-146.

[8] Carta de Bolívar a Sucre del 26 de mayo de 1823 en Ibid., p.18.

[9] Un análisis clásico es el de Charles Webster, *Britain and the Independence of Latin America, 1812-1830*, 2 vols. (Oxford, 1938).

[10] Un estudio revelador de la contribución militar británica a la independencia latinoamericana es el de Eric Lambert, «Los legionarios británicos», en Alberich, Lynch et al., *Bello y Londres* (Caracas, 1980), I, 355-376.

francesa como un ejemplo del creciente poder de la Santa Alianza en el continente europeo, pero al mismo tiempo la invasión también fue vista como una oportunidad excepcional para consolidar la influencia británica en las Américas. Como señalaba el Annual Register:

El triunfo poco glorioso de los franceses allende los Pirineos, aunque causante del caos actual y preñado con la semilla de un gran desorden futuro, no carece enteramente de beneficios para el mundo. Ha hecho que la separación entre España y sus últimas colonias sea aún más completa[11].

A raíz de estos acontecimientos, el nuevo ministro británico de Asuntos Exteriores, George Canning, político de temperamento liberal, comenzó a adoptar una serie de medidas para facilitar el reconocimiento formal de los Estados sudamericanos. La urgencia por actuar era acentuada por los temores de que otras potencias pudiesen adelantarse a los británicos: desde mediados de 1822 el gobierno de los Estados Unidos había reconocido la independencia de Colombia, procediendo poco después a ratificar la Doctrina Monroe (diciembre de 1823). Canning actuó con rapidez y en octubre de 1823 nombró cónsules británicos para Buenos Aires, Montevideo, Chile y Perú, con instrucciones para iniciar negociaciones tendentes al establecimiento de tratados comerciales con las nuevas repúblicas. Tales medidas reforzaron las esperanzas de aquellos comerciantes y banqueros ingleses que ya estaban empeñados en promover la actividad comercial y crediticia a lo largo del vasto subcontinente[12].

La expansión del comercio británico en América Latina

Al enviar cónsules a los puertos latinoamericanos, el gobierno británico estaba «de facto» otorgando reconocimiento diplomático a los nuevos Estados. A cambio, Canning instó a los dirigentes de las diversas naciones de la región a ratificar acuerdos que estimularían un mayor intercambio mercantil con Gran Bretaña. Las élites políticas latinoamericanas se mostraron dispuestas a acceder a estas demandas por varios motivos.

Los gobernantes latinoamericanos – Rivadavia en Argentina, O´Higgins en Chile, Bolívar en Colombia, Iturbide en México – adoptaron políticas librecambistas porque creían que el incremento comercial produciría mayores ingresos. En esto no se equivocaban, ya que a partir de la independencia los impuestos sobre importaciones y exportaciones se convirtieron en la principal fuente de recursos de los gobiernos latinoamericanos. En la mayor parte de las naciones, las estructuras hacendarias coloniales fueron radicalmente reestructuradas. Los impuestos a la producción minera y el tradicional tributo pagado por las comunidades indígenas fueron abolidos. Hubo excepciones: en Perú y Bolivia el tributo indígena siguió siendo una importante fuente de recursos fiscales durante décadas. Pero, en términos generales, las administraciones latinoamericanas no tuvieron otra alternativa que la de buscar nuevos tipos de ingresos. La más conveniente resultó ser la de los impuestos arancelarios, no sólo porque eran fáciles de recaudar, sino, además, porque eran los que tenían menos probabilidad de provocar protestas populares. En el caso de México, por ejemplo, los derechos arancelarios representaron aproximadamente el 50 por 100 de los ingresos totales del gobierno durante la década de 18201830. En Argentina su

[11] *The Annual Register for the Year 1823* (Londres, 1823), p. iv.

[12] El *Times* de Londres subrayaba el significado económico de la nueva política señalando que: «El anuncio de las nuevas relaciones que han surgido entre Gran Bretaña e Hispanoamérica ha sido recibido por la comunidad mercantil e industrial con un grado tal de satisfacción que el señor Canning se verá obligado a adoptar políticas semejantes en el futuro» Citado en *The American Monitor* (Londres, 1824), I, 513. Para mayores detalles véase Robin Humphreys, *British Consular Reports on the Trade and Politics of Latin America, 1824-1826* (Londres, 1940).

contribución fue aún más notable, alcanzando a casi el 80 por 100 del ingreso público total durante la misma década[13].

Un segundo e importante factor que contribuyó al establecimiento de las políticas librecambistas era de carácter militar. Los ejércitos y las armadas de los nuevos estados requerían de un gran volumen de abastecimientos en la forma de armas, municiones y barcos de guerra, la mayor parte de los cuales tenían que adquirirse en el exterior. Y, lógicamente, esta demanda implicaba lucrativos contratos para los proveedores extranjeros que ganasen las licitaciones para armamentos[14]

Por último, existía un importante objetivo financiero que podía alcanzarse mediante los tratados comerciales. El reconocimiento oficial de las naciones latinoamericanas les permitiría participar libre y confiadamente en transacciones en el mercado financiero de Londres, ya que los banqueros e inversionistas estarían dispuestos a aceptar la validez jurídica de los bonos de deuda externa que pudiesen vender los gobiernos de Chile, Perú, México o cualquier otro Estado de la región.

La nueva coyuntura política y mercantil proporcionó brillantes oportunidades a docenas de empresas comerciales y financieras británicas, en tanto que éstas no sólo llegaron a dominar una parte importante de la actividad de importación-exportación de las nuevas repúblicas, sino que, asimismo, comenzaron a ejercer un papel clave en inversiones en minas de oro y plata y en la negociación de empréstitos gubernamentales[15]. El entusiasmo de muchos comerciantes, sin embargo, fue acompañado de imprudencia e ignorancia respecto de los clientes y mercados que servían. Como señala D. C. M. Platt, la mayoría de los comerciantes tenía una idea sumamente vaga acerca de cuáles productos podían colocar en el mercado latinoamericano:

> Las tiendas y almacenes de Fleets Street y Cheapside fueron saqueados para la exportación, pero no se tuvo en cuenta lo que debía enviarse sino cuán pronto podía llegar. Las mantas de lana, los braseros y los patines que llegaron al Brasil tropical hallaron empleo: las mantas como cribas para los lavaderos de oro, los braseros (con las tapas arrancadas) como espumaderas para el azúcar hirviente en los ingenios azucareros, el acero de los patines como cuchillos y como aldabas para las casas del interior brasileño[16].

Por otra parte, al abarrotar los almacenes de los puertos latinoamericanos con bienes importados, los comerciantes saturaron los mercados y provocaron abruptas fluctuaciones en los precios. Si bien al principio los efectos desestabilizadores de esta rivalidad mercantil no se percibieron, a la larga tuvieron un estruendoso desenlace con la crisis de 1825-26.

Más seguros eran los beneficios obtenidos con la venta de material bélico a los ejércitos de las fuerzas patrióticas. En el caso de Chile, por ejemplo, los comerciantes extranjeros desarrollaron

---

[13] Sobre las reformas impositivas y, en particular, la abolición del tributo indígena en este periodo véase Nicolas Sánchez Albornoz, «Tributo abolido, tributo repuesto. Invariantes socioeconómicos en la época republicana» en su libro *Indios y tributos en el Alto Perú* (Lima, 1978), pp.187-194. Para información sobre los ingresos gubernamentales mexicanos consúltese Barbara Tenenbaum, *Mexico en la epoca de los agiotistas, 1821-1857* (México, 1986), cap.1, cuadros 1-5. Para información sobre los ingresos del gobierno de Buenos Aires en la década de 1820/30 véase Tulio Halperín Donghi, *Guerra y finanzas en los orígenes del estado argentino, 1791-1850* (Buenos Aires, 1983), pp.185-213.

[14] Durante los anos de 1814-1818, Birmingham se convirtió en el principal proveedor militar de las fuerzas insurgentes en América Latina. De acuerdo con Lambert, «Birmingham se beneficio enormemente mediante la colocación de armamento y uniformes acumulados a raíz de las guerras napoleónicas» Lambert, *Los legionarios*, p.364.

[15] Las exportaciones británicas a América Latina aumentaron de un promedio de 3,9 millones de libras esterlinas en 1814-1820 a 5,5 millones de libras esterlinas en 1821-1825. D. Porter, *The Progress of the Nation* (Londres, 1912), p.479.

[16] D. C. M. Platt, *Latin America and British Trade, 1806-1914* (Londres, 1972), p.23.

un negocio floreciente vendiendo barcos de guerra a la recién creada armada nacional. El general William Miller, uno de los más distinguidos oficiales de San Martín y de Bolívar, anotó en sus memorias que el gobierno y el pueblo chileno no escatimaron esfuerzos para adquirir diez barcos de guerra, dos goletas y siete cañoneras de los Estados Unidos y Gran Bretaña. Sin embargo, los equipos militares suministrados solían ser de baja calidad y las ganancias obtenidas por los proveedores inescrupulosos resultaban exorbitantes. Como observaba Miller:

Precios igualmente ruinosos se cobraban por armas y pertrechos. Los mosquetes se compraban en ocasiones a veinte dólares cada uno, y rara vez o nunca a menos de diez. Similar era el precio que se daba a todos los equipos militares, muchos de los cuales habían sido ya desechados por inservibles en la Torre de Londres, siendo comprados a bajo precio, para venderlos bien fuese a los patriotas 0 a los realistas, según la elección de los consignatarios...[17].

Sin duda, todos los comerciantes no se beneficiaron de igual manera del auge bélico y postbélico, pero el número de firmas mercantiles que abrieron oficinas y almacenes en los principales puertos a comienzos de la década de 1820 fue extraordinario. En Brasil, sesenta casas comerciales británicas se establecieron en Río de janeiro, veinte en Bahía y dieciséis en Pernambuco. Otras cuarenta firmas estaban activas en Buenos Aires, diez en Montevideo, veinte en Lima y catorce en la ciudad de México y Veracruz[18].

Las empresas con mayor éxito eran aquellas que lograron tender una amplia red de alianzas comerciales y políticas. La importancia de dichas redes puede ilustrarse con el ejemplo de los hermanos Parish Robertson, quienes iniciaron su carrera comercial en Buenos Aires en 1807 en la época de la ocupación británica del puerto. Durante varios años ejercieron su actividad en Asunción, Paraguay y luego en el puerto fluvial argentino de Corrientes, comprando y vendiendo cueros, yerba mate y tabaco. En 1817, después de acumular una fortuna considerable, estos audaces mercaderes decidieron extender sus negocios: establecieron una casa comercial en Buenos Aires y simultáneamente abrieron una agencia en Liverpool (Inglaterra)[19].

En la década de 1820 los Parish Robertson combinaron el comercio con importantes transacciones financieras. Participaron en la emisión de deuda externa para los gobiernos de Argentina y Perú, promovieron compañías mineras en el oeste argentino y en la altiplanicie de Bolivia y establecieron ranchos y empresas colonizadoras en el Río de la Plata. Semejante variedad de transacciones los situó en una categoría especial entre los comerciantes angloargentinos. La envergadura de sus actividades refleja las ventajas de poseer relaciones especiales tanto con las principales firmas mercantiles y bancarias de Gran Bretaña como con dirigentes políticos en más de un país sudamericano. Otras casas comerciales que operaban desde Buenos Aires, como las de Thomas Armstrong, Thomas Gowland o James Brittain, también consignaban grandes remesas de mercancías, pero el alcance de sus negocios era más limitado y su acceso al crédito externo más restringido[20].

---

[17] Miller, *Memoirs*, p.258.
[18] Platt, *Latin America*, p.42.
[19] Para información sobre los Parish Robertson véase John y William Parish Robertson, *Letters on South America*, 3 vols. (Londres, 1843); y R. A. Humphreys, «British Merchants and South American Independence» en el volumen de ensayos por el mismo autor titulado *Tradition and Revolt in Latin America* (Londres, 1972), pp.113-117.
[20] Para información acerca de las actividades de los mercaderes británicos en Argentina véase Vera Reber, *British Merchant Houses in Buenos Aires,1810-1880* (Cambridge, Mass., 1979); asimismo consúltese H. Ferns, *Gran Bretaña y Argentina en el siglo XIX* (Buenos Aires, 1968), caps. 3-5.

A lo largo de toda América Latina surgió un esquema similar. Un número selecto de compañías mercantiles prósperas y bien relacionadas se impusieron sobre las demás firmas, logrando colocarse en la mejor posición para obtener los contratos de material bélico, así como para servir a los gobiernos como agentes en la negociación de empréstitos externos. En Colombia y Venezuela, por ejemplo, dos firmas descollaban en el comercio y las finanzas: M. W. Hylsops y Herring, Powles, Graham & Company. Los Hylsops se habían establecido en Kingston (Jamaica) a principios de siglo, operando en estrecha vinculación con la empresa de sus primos, W. y A. Maxwell & Company de Liverpool: los Maxwell exportaban mantequilla, jabón, loza, jamones y queso a la agencia de Jamaica a cambio de productos tropicales como cacao, azúcar, pimienta y añil. Después de 1815, los Hylsops extendieron sus actividades al continente sudamericano. Maxwell Hylsop trabó amistad con Bolívar, y poco después fue nombrado agente del gobierno colombiano para el suministro de armas. Se abrieron filiales de la compañía en Cartagena y Maracaibo, que desarrollaron un comercio floreciente, introduciendo no sólo material de guerra, sino también herramientas, textiles y maquinaria británicos[21]. Los principales rivales de los Hylsops, la casa de Herring, Powles y Graham, ejerció asimismo un importante papel en la provisión de armas para el ejército colombiano, dedicándose posteriormente a otros tipos de negocios en Nueva Granada y Venezuela. A comienzos de la década de 1820 esta empresa comercial consiguió concesiones de tierras para compañías mineras y proyectos de colonización, obtuvo el contrato para el primer préstamo externo del gobierno de Colombia y financió semanarios en Bogotá y Caracas que abogaban por los intereses de la comunidad mercantil británica[22].

La importancia de mantener extensos vínculos comerciales y políticos es ilustrada también por la experiencia de las principales firmas que operaban en Chile, Perú y México. La prestigiosa casa de Antony Gibbs & Sons, activa durante muchos años en el comercio hispanobritánico, extendió su red de oficinas para incluir dos nuevas agencias en Lima, Perú y Valparaíso, Chile, a principios de la década de 1820[23]. Posteriormente, se convirtió en una de las firmas comerciales más prósperas e influyentes en la costa pacífica de Sudamérica. Algo menos sólidas, pero igualmente extensas, eran las operaciones de Robert Staples & Company, con agentes en Buenos Aires y Ciudad de México. Staples comenzó su carrera en el Río de la Plata como vocero de la comunidad mercantil británica de Buenos Aires y como representante oficioso del Foreign Office[24]. Luego amplió su campo de operaciones, hallando un terreno fértil para su talento financiero en México: Staples pronto ganó notoriedad como uno de los principales acreedores del gobierno mexicano. Para entonces se había asociado con el banquero y comerciante londinense, Thomas Kinder, y conjuntamente se dedicaron a la promoción de diversas empresas, incluyendo minas de plata en México y Perú.

En resumen, la independencia abrió nuevos y dinámicos canales para el comercio latinoamericano, integrándolo a la ya espesa red de transacciones mercantiles y crediticias internacionales que eran controladas desde Londres, Glasgow y Liverpool. (Véase gráfico I.) No obstante, el auge comercial tuvo una serie de efectos negativos que no habían sido contemplados por los ideólogos del librecambio. Las importaciones masivas de textiles así como de material bélico obligó a los comerciantes y a los funcionarios de los gobiernos latinoamericanos a saquear las ciudades y zonas

[21] Sobre los Hylsops véase Humphreys, *Tradition*, pp.117-121.
[22] Sobre Herring, Powles y Graham, vease Jenks, *Migration*, pp.46-47.
[23] «En 1826 la casa de Gibbs tenía 86 clientes en España, 26 en el resto de Europa y 31 en las Americas» Robert Greenhill, «Merchants and the Latin American Trades: an Introduction» en *Business Imperialism, An Enquiry based upon British Experience in Latin America*, D. C. M. Platt, ed., (Oxford, 1977), p.162.
[24] Sobre Staples véase Ferns, *Gran Bretana y Argentina*, pp.99-103.

rurales en busca de metálico con el cual pagar estos suministros. Por otra parte, debe recordarse que uno de los principales atractivos para los comerciantes extranjeros residía precisamente en el hecho de que la mayor parte de sus transacciones eran cubiertas en especie, bien fuese en monedas de plata o en barras de oro. Entre 1819 y 1825, por ejemplo, Charles Ricketts, cónsul británico en Lima, informaba que barcos de guerra ingleses se habían llevado oro y plata del Perú por valor de 27 millones de pesos[25]. No se conocen estadísticas precisas sobre las exportaciones de metales preciosos desde otros países latinoamericanos, pero el efecto fue el mismo en todas partes, produciéndose una rápida disminución de las reservas de capital-dinero en el campo y la ciudad. Así, mientras el incremento del comercio enriquecía a los comerciantes locales y extranjeros, provocaba una creciente escasez de metálico perjudicando a la producción minera y agrícola.

Las élites latinoamericanas, por lo tanto, pronto descubrieron que la expansión comercial no era suficiente para revitalizar las economías de sus nuevas naciones. El drenaje de capital causado por el comercio exterior sólo podía compensarse aumentando la producción local de oro y plata. La regeneración de las minas de plata, sin embargo, exigía reformas políticas y fiscales y un volumen importante de inversiones nuevas. Una vez más, los políticos latinoamericanos se vieron obligados a recurrir al apoyo de los capitalistas británicos, otorgándoles concesiones para la explotación de los recursos naturales de sus tierras. De esta manera se inició una breve oleada de inversiones extranjeras en minas de plata y oro en los Andes peruanos, en las selvas y montañas brasileñas y en las sierras del norte y centro de México. La especulación minera reforzó la imagen de la prosperidad latinoamericana entre los capitalistas europeos y, como veremos más adelante, constituyó un elemento crucial en desatar la fiebre de los empréstitos latinoamericanos.

La especulación argentífera

Uno de los aspectos más llamativos del frenesí por la minería de plata de 1820/25 se encuentra en el hecho de que haya sido iniciado por un muy reducido círculo de individuos. Estos incluían a los socios de unas cuantas casas comerciales, un puñado de banqueros londinenses y una docena de políticos y diplomáticos latinoamericanos. En virtud de su posición clave en la política, el comercio y las finanzas internacionales, esta élite contribuyó de manera decisiva a liberar las fuerzas que muy pronto culminarían en una extraordinaria oleada de especulación financiera en la Bolsa de Londres. Paradójicamente, el instrumento más eficaz a su disposición no era el poder, fuese político o económico, sino un instrumento de tipo psicológico: el mito del Eldorado.

Durante siglos, la riqueza de las minas de oro y plata de Hispanoamérica había seducido la imaginación del mundo y despertado la envidia de los rivales europeos de la Corona española. Al desintegrarse el gran imperio, las puertas de los tesoros minerales de este vasto y exótico continente parecían abrirse a la participación extranjera. A pesar de las perspectivas prometedoras -descritas en términos panegíricos por una abundante literatura contemporánea- existía una serie de obstáculos que hacía sumamente difícil recuperar los niveles de rendimiento de las minas alcanzados en la etapa colonial. La producción de plata había declinado precipitadamente al estallar las guerras de independencia. En muchos casos, los pozos y túneles de las minas habían quedado inundados tras la rotura de los sistemas de drenaje. Por otro lado, se acentuó la escasez de mano de obra en la medida que un gran número de mineros abandonaba sus hogares para marchar a la guerra. Al mismo tiempo, el colapso de los sistemas crediticios coloniales produjo graves carencias de capital, haciendo imposible mantener los establecimientos mineros en buenas condiciones de

[25] Humphreys, *British Consular Reports*, p.195.

funcionamiento[26]. A la conclusión de las guerras se emprendieron algunas mejoras: negociantes y propietarios de minas iniciaron trabajos de drenaje en unos cuantos distritos argentíferos y la producción empezó a recuperarse lentamente. Pero el capital siguió escaseando, y sin inversiones adicionales en maquinaria cabían pocas esperanzas de obtener beneficios equiparables a aquellos logrados durante los últimos decenios de la era colonial.

Para atraer capital extranjero a las minas los gobernantes de casi todos los Estados latinoamericanos introdujeron una serie de reformas fiscales, eliminando tasas gravosas sobre la producción de plata y oro. Al mismo tiempo, varios prominentes dirigentes políticos se aventuraron a participar en las primeras compañías mineras británicas. A finales de 1823, el presidente argentino, Rivadavia, aprobó legislación que autorizaba la formación de compañías para explotar los recursos mineros de su nación. Escribió a sus agentes financieros en Londres, la firma de Hullett Brothers, instándolos a aprovechar la oportunidad y agregando que él personalmente estaría interesado en invertir en tales empresas. De igual forma, el ministro de Asuntos Exteriores del gobierno mexicano, Lucas Alamán, aceptó el puesto honorario pero influyente de presidente de la junta directiva de la United Mexican Mining Association, la primera de siete compañías mineras establecidas en México en el breve lapso de un año. De manera similar, los representantes diplomáticos de Chile, Colombia y Perú, Mariano Egaña, José María Hurtado y Antonio de Irisarri, respectivamente, pronto asumieron cargos directivos en nuevas empresas formadas para explotar las riquezas mineras de sus países[27].

Los latinoamericanos, sin embargo, no eran los únicos políticos comprometidos en estas aventuras mineras. Los promotores londinenses de las compañías no ahorraron esfuerzos por reclutar a miembros del Parlamento británico como directores. Una de las mayores firmas, la New Brazilian Company, por ejemplo, la cual había sido formada en 1824, colocó a ocho miembros del Parlamento en su junta directiva[28]. Con un apoyo político tan tangible, no era probable que los inversionistas cuestionaran la solidez o las perspectivas de la nueva compañía. Y con objeto de convencer a aquellos inversores todavía indecisos, los promotores contrataron a panfletistas de pluma fácil, como el joven Benjamín Disraeli, para que redactasen informes tentadores sobre las fabulosas ganancias que podrían obtenerse en los proyectos mineros americanos[29].

---

[26] La mejor descripción de las minas y de la crisis minera se encuentra en la obra monumental de George Ward, *Mexico in 1827*, 2 vols. (Londres, 1828), caps.4-6; existe una excelente traducción publicada por Fondo de Cultura Económica (México, 1981). Para una incisiva descripción del colapso minero durante los anos de guerra de 1810-1820 véase Tulio Halperín Donghi, *The Aftermath of Revolution in Latin America* (Nueva York, 1973), pp.61-64, 71-75.

[27] Hurtado era el presidente de la Colombian Mining Association, Egana de la Chilean Mining Association Irisarri de la Guatemala Mining Company y de la Potosi, La Paz and Peruvian Mining Association. Había latinoamericanos en los directorios de por lo menos diez de estas empresas mineras. Para detalles véanse Claudio Veliz, «Egana, Lambert and the Chilean Mining Association of 1825» Hispanic American Historical Review (citado en adelante HAHR), 55 (1975), pp. 637-663; Robert Randall, *Real del Monte, A British Mining Venture in Mexico* (Austin, Texas, 1972); J.Fred Rippy, *British Investments in Latin America, 1822-1949* (Minneapolis, 1959), cap.2; Humphreys, *Liberation in South America: the Career of James Paroissien* (Londres, 1952), pp.122 ff. Una importante fuente contemporánea de información sobre las firmas mineras es Henry English, *A Complete View of the Joint-Stock Companies Formed during the Years 1824 and 1825* (Londres, 1827), y J. Secretan, *Epitome of the Various Foreign Mining Companies* (Londres, 1824).

[28] De acuerdo con Rippy, en los directorios de 19 de las compañías mineras latinoamericanas había uno o mas miembros del parlamento ingles. Rippy, *British Investments*, p.24. Para una lista de los directores de la New Brazilian Company véase *The American Monitor* (1824), I, 512.

[29] Disraeli se dedicó a especular con los valores de las empresas mineras. Era el autor del panfleto anónimo titulado «An Enquiry into the Plans, Progress and Policy of the American Mining Companies» (Londres, 1825), 135 págs. Veliz, Egana, p.639.

La prensa inglesa de la época subrayó la intensidad de las pasiones monetarias que se desataron entre las clases propietarias como resultado de la especulación en minas de plata. El *Annual Register* de 1824 describió la locura en el mercado financiero en los siguientes términos:

> El deseo de lucro fue estimulado de manera extraordinaria y una multitud de individuos de los más variados tipos -los crédulos y los suspicaces, los astutos y los arriesgados, los ingenuos y los experimentados, los inteligentes y los ignorantes, príncipes, nobles, empleados, patriotas, abogados, médicos, teólogos, filósofos, poetas-, mezclados con mujeres de todos los estratos y categorías -solteras, casadas y viudas- se apresuraron a arriesgar alguna porción de su patrimonio en proyectos de los que apenas se sabía nada, aparte del nombre[30].

Para mediados de 1825 una veintena de compañías mineras latinoamericanas habían sido registradas en el Royal Exchange, y sus acciones se vendían a cotizaciones extraordinariamente elevadas. Siete empresas se organizaron para México, cuatro para Brasil, tres para Perú, Chile y Colombia, dos para Argentina, una para Bolivia, una para la Federación Centroamericana y otra para Haití[31].

El capital autorizado del conjunto de dichas compañías superaba los 24 millones de libras pero, en la práctica, apenas tres millones fueron pagados por los suscriptores. Por este motivo, y a pesar del entusiasmo inicial, las nuevas sociedades contaron con pocos recursos para iniciar sus trabajos. Los administradores londinenses usaron estos fondos para contratar ingenieros mineros ingleses y alemanes para realizar exploraciones sobre el terreno de los yacimientos de oro y plata que las compañías proyectaban explotar. Estos expertos, como sir Francis Head, el capitán Joseph Andrews, Robert Stephenson, Charles Lambert, el general James Paroissien y James Vetch prepararon informes detallados sobre las minas que inspeccionaron. En muchos casos también publicaron relatos personales que son importantes fuentes de información acerca de la minería en América Latina en el período inmediatamente posterior a la independencia[32]

La exploración inicial de las minas ofrecía perspectivas atractivas pero, como luego se hizo manifiesto, el éxito de las compañías extractoras de plata dependía menos del apoyo de políticos influyentes o de la experiencia técnica de los ingenieros que de los objetivos de los poderosos comerciantes y banqueros, que fueron los verdaderos artífices de la fiebre minera de 1824/25. Estos capitalistas organizaron las sociedades anónimas y proporcionaron los capitales requeridos para lanzarlas, pero sus objetivos no se limitaban a la expectativa de recibir beneficios de minas que tardarían varios años en alcanzar niveles elevados de producción. Estaban igualmente ansiosos por recuperar sus dineros rápidamente aprovechando las fluctuaciones en la Bolsa, vendiendo sus acciones mineras a los más altos precios posibles.

El carácter especulativo y por lo tanto arriesgado de este primitivo auge minero explica por qué sólo un puñado de firmas londinenses dominaba el mercado de valores de las nuevas compañías latinoamericanas. Las principales firmas que negociaban estas acciones eran precisamente aquellas

---

[30] *The Annual Register, 1824*, p.3.

[31] De acuerdo con Jenks *Migration*, p.54, los valores de las acciones de Real del Monte subieron de un precio de 70 a 1200 en apenas unos meses.

[32] Entre los recuentos mas interesantes se encuentran los siguientes: Francis B. Head, *Rough Notes of a Trip across the Pampas* (Londres, 1826); Joseph Andrews, *Journey from Buenos Aires though the Provinces of Cordova, Tucuman and Salta to Potosi*, 2 vols. (Londres, 1827); John Miers, *Travels in Chile and La Plata* (Londres, 1826). Sobre Robert Stephenson consúltese J. C. Jeafferson, *Life of Robert Stephenson* (Londres, 1864), I, caps.5-6. Sobre Paroissien véase Humphreys, *Liberation*, pp.140-141 y *passim*. Sobre Vetch véase Randall, *Real del Monte*, pp.51-52 y *passim*.

casas mercantiles y financieras que comenzaban a dominar e comercio con América Latina y que tenían lazos estrechos con mercaderes y políticos locales. En el caso de la Asociación Minera del Río de la Plata fundada en 1824, los principales promotores eran Hullett Brothers, un casa ya muy vinculada al comercio argentino y chileno. Otra empresa que también operaba en Argentina, la Famatina Silver Company -la cual poseía derechos sobre varios distritos mineros en la provincia de la Rioja-, fue establecida por un grupo de comerciantes angloargentinos, que incluía a los hermanos Parish Robertson y a la firma Robert Staples & Company, ambos trabajando en sociedad con el banquero londinense Thomas Kinder. Este grupo también tenía intereses en minas de plata en Perú siendo dueños de la Pasco-Peruvian Mining Company. Al mismo tiempo, Kinder y Staples actuaban como directores de la Compañía de Real del Monte en México, que anteriormente había pertenecido a los riquísimos condes de Regla[33].

En Colombia y Venezuela tres compañías mineras fueron fundadas en 1824/25 por las firmas comerciales de Herring, Graham y Powles y M. & W. Hylsops. Los primeros fueron más activos; contrataron a un joven ingeniero, Robert Stephenson, para encargarse de sus minas y, ya en 1825, Stephenson trazó el proyecto para la construcción de un ferrocarril desde Caracas hasta la costa[34].

Otras casas comerciales de Londres que se dedicaron a los negocios de la minería de plata eran las de Barclay, Herring Richardson & Company y B. A. Go1dschrnidt, ambos pequeños pero agresivos «merchant banks». La primera se convirtió en el principal promotor de la Asociación Minera Chilena y proporcionó préstamos a los gobiernos chileno, mexicano y colombiano[35]. Los Goldschmidt, bien conocidos en los círculos mercantiles y financieros del norte de Europa, se fueron interesando progresivamente en el comercio latinoamericano y en la especulación minera; promovieron dos empresas mineras mexicanas, en Tlapujahua y en Real del Catorce, y en Sudamérica invirtieron fondos en la Asociación Minera Colombiana[36].

Estos audaces empresarios, que fueron los más activos especuladores en las compañías mineras, combinaron sus intereses en el comercio transatlántico con operaciones financieras de creciente magnitud y rentabilidad. Su mayor oportunidad llegó con el auge del mercado financiero de Londres en 1824/25. Y no fue extraño ni sorprendente que este reducido círculo de comerciantes y banqueros que inundaron la Bolsa con acciones de las compañías de minas de plata se dedicasen simultáneamente al más ambicioso y complejo negocio de organizar empréstitos externos para los gobiernos de las naciones latinoamericanas.

---

[33] Sobre la minas de Real del Monte en México véase el testimonio de Ward, *Mexico en 1827*, cap.5, sección 5. Sobre las compañías mineras argentinas véase Hugo Raúl Galmarini, *Negocios y política en la época de Rivadavia: Braulio Costa y la burguesía comercial porteña, 1820-1830* (Buenos Aires, 1974), cap. 5; y Ferns, *Gran Bretaña y Argentina*, pp144-147.

[34] La firma mercantil de Herring, Powles & Graham participo en proyectos adicionales en la región del Caribe e inclusive proyecto un canal a través de Nicaragua. Para comentarios véase Jenks, *Migration*, pp.55-56.

[35] La firma de Barclay, Herring, Richardson & Co de Londres, aparentemente no tenia vínculos con la familia de Birmingham que fundo el banco comercial conocido hoy como Barclay's Bank. Pero si tenia lazos estrechos con la firma ya mencionada de Herring, Powles & Graham a través de Herring, uno de sus socios principales. Sobre su participación en minas y prestamos chilenos véase Veliz,«Egana» p.649. Su participación en empréstitos mexicanos y colombianos es descrito por Jaime Rodríguez O., *El nacimiento de Hispanoamerica: Vicente Rocafuerte y el hispanoamericanismo, 1808-1832* (México, 1980), cap. 5.

[36] De acuerdo con Gille, Goldschmidt era una importante firma mercantil de Londres en los anos de 1820/25, manteniendo vínculos con comerciantes y banqueros en Francia y Alemania. Bertrand Gille, *Histoire de la Maison Rothschild* (Ginebra, 1965), I, 159-160. Información sobre las inversiones de Goldschmidt en Gran Colombia puede encontrarse en David Bushnell, *El régimen de Santander en la Gran Colombia, 1819-1827* (Newark, Delaware, 1954), caps. 7-8.

Los gobiernos latinoamericanos y los empréstitos extranjeros

Si bien las inversiones en minas de plata estimularon la actividad económica en algunas regiones, no resolvieron los graves problemas financieros de los jóvenes Estados latinoamericanos. De los productos y réditos de las minas se apropiaron los capitalistas privados y no los gobiernos. El dilema fundamental de los ministros de finanzas, por consiguiente, seguía siendo de carácter fiscal: los gastos crecientes superabana los ingresos y generaban grandes déficits. Como ya apuntamos, las reformas hacendarias de la década de 1820 produjeron resultados contradictorios. La eliminación de antiguos impuestos como el quinto real que se cobraba sobre la producción minera, agravó la crisis fiscal, eliminando importantes fuentes de ingresos estatales. La introducción de nuevos gravámenes sobre importaciones y exportaciones compensaba en parte, pero no era suficiente para equilibrar el presupuesto. Inevitablemente, los funcionarios gubernamentales se vieron obligados a buscar créditos para cubrir sus déficits, primero en la forma de préstamos forzosos exigidos a los comerciantes locales, más tarde en la forma de empréstitos contratados con banqueros extranjeros[37].

Que los gobiernos latinoamericanos tuviesen que dirigirse al extranjero en busca de asistencia financiera no debe sorprendernos. Más de una década de guerra y revolución había desarticulado las redes de crédito locales. En cambio, fuera de América Latina existían fuentes abundantes de capital relativamente barato, como lo habían demostrado los empresarios británicos que habían reunido un importante volumen de fondos la Bolsa de Londres con el objeto de invertirlos en las minas de plata.

Los ministros de finanzas latinoamericanos aprendieron rápidamente de esta experiencia, enviando agentes al otro lado del Atlántico para solicitar créditos a largo plazo de los banqueros europeos. El éxito que tuvieron en la venta de sus bonos debe considerarse como verdaderamente sorprendente. Entre 1822 y 1825 los préstamos para los Estados latinoamericanos absorbieron la mayor parte de las obligaciones extranjeras vendidas en la Bolsa de Londres. Este hecho cobra aún mayor relevancia 1 recordarnos que antes de 1822 casi todos los empréstitos en Londres habían sido destinados a y garantizados por una u otra monarquía o principado europeo. Los empréstitos mexicanos, argentinos, peruanos y colombianos, por el contrario, fueron de los primeros en ser otorgados a naciones fuera de Europa e, igualmente significativo, fueron de los primeros en ser concedidos a repúblicas en vez de a monarquías[38]

¿Pero cuáles fueron los objetivos específicos de los préstamos latinoamericanos, cómo fueron negociados, y quién se beneficio de ellos? Políticos, diplomáticos, agentes oficiosos, comerciantes, banqueros e inversionistas, todos tuvieron un papel, mayor o menor, en este complejo drama financiero que tenía su eje en la Bolsa de Londres. Para cada uno de ellos, los préstamos tenían un significado distinto y un objetivo diferente. Resulta lógico comenzar con el análisis de las estrategias de los dirigentes políticos de los países latinoamericanos, ya que ellos fueron responsables no sólo de autorizar la contratación de los empréstitos, sino demás de determinar la forma en que se invertirían los fondos.

---

[37] Entre las pocos estudios detallados de las finanzas de los gobiernos latinoamericanos en este periodo deben citarse Miron Burgin, *The Economic Aspects of Argentine Federalism, 1820-1852*, (Nueva York, 1946); Halperin, *Guerra y finanzas en los orígenes del estado argentino*; y Bushnell, *El régimen de Santander*, caps.6-8.

[38] Para una lista de los prestamos extranjeros emitidos en Londres entre 1793 y 1821 véase «Loans Contracted on Account of Great Britain in each year since 1793» en *Parliamentary Papers* (Londres, 1822), XX, No. 145.

Interpretaciones tradicionales sugieren que los dirigentes políticos latinoamericanos del decenio de 1820 no siempre tuvieron una idea precisa de los objetivos que podrían alcanzar a partir de las deudas externas que contrajeron y que, en el peor de los casos, fueron simples víctimas de los banqueros de Londres. Aunque dicha visión no sea enteramente errónea, tampoco resulta especialmente esclarecedora. En primer lugar, debe subrayarse que los nuevos dirigentes -Bolívar, San Martín, O'Higgins, Rivadavia, Santander y Sucre, entre otros- fueron no sólo renombrados estrategas militares y políticos sino además talentosos reformadores y administradores, encargándose de la redacción de constituciones, de la organización de parlamentos, del establecimiento de ejércitos y armadas y de la transformación de los aparatos fiscales de sus Estados. Como hombres pragmáticos estaban conscientes de las bases financieras del poder político y militar y consideraban indispensable el crédito externo para consolidar sus gobiernos y sus ejércitos.

Las circunstancias específicas que condujeron a la negociación de los sucesivos empréstitos latinoamericanos variaba sustancialmente en cada caso. Por lo tanto, puede resultar útil elegir un caso especialmente significativo --el de Gran Colombia- para ilustrar la complejidad de las Políticas crediticias contemporáneas. Empezaremos con un comentario sobre el origen Político y militar del nuevo Estado, para luego seguir con un análisis de su situación financiera a principios de la década de 1820.

La formación del Estado de Gran Colombia -que llegó a abarcar las actuales naciones de Venezuela, Colombia y Ecuador- estuvo determinada fundamentalmente por el progreso de la guerra. El primer brote revolucionario tuvo lugar en Venezuela en 1811. En los años siguientes la insurgencia se extendió a Colombia (Nueva Granada) y para 1819 las tropas españolas habían sido derrotadas en ambos países, aunque no completamente eliminadas. Fue entonces cuando Bolívar resolvió poner en práctica su plan de crear una nueva república que se llamaría Gran Colombia. La consolidación del dominio militar sobre los territorios de Venezuela y Nueva Granada, sin embargo, representaba solamente una de las condiciones necesarias para la construcción del nuevo Estado. Igualmente importante eran las reformas políticas y económicas. De allí que se procediera a convocar elecciones para un congreso nacional, ratificar una nueva constitución, establecer varios departamentos gubernamentales de defensa, asuntos exteriores, finanzas e interior, y a reformar el sistema impositivo preexistente.

Al igual que en las demás revoluciones latinoamericanas, las reformas fiscales tenían gran importancia social ya que una de las principales demandas populares consistía en la eliminación de los viejos y muy odiados impuestos coloniales. En el Congreso de Cucuta (1821) los representantes de Venezuela y Colombia debatieron y aprobaron numerosas leyes fundamentales, incluyendo un paquete de reformas impositivas. El Congreso abolió las alcabalas, el tributo indígena y el estanco del alcohol. Al mismo tiempo introdujo una serie de nuevos impuestos incluyendo el de la contribución directa y aumentos en los derechos arancelarios. Desde esa fecha, las aduanas se convirtieron en la fuente más importante de ingresos gubernamentales, pero hay que observar que siguieron teniendo peso algunas fuentes de ingresos de arraigo colonial: los monopolios de la sal y el tabaco, las casas de moneda, los diezmos y el impuesto del timbre. Por consiguiente, desde un punto de vista estrictamente fiscal, el gobierno independiente de Gran Colombia contaba con un mayor volumen de recurso que el gobierno virreinal[39].

[39] Bushnell, *El régimen de Santander*, cap.7.

A pesar del alto nivel de ingresos existían dos factores claves que hacían imposible evitar los déficits. El primero era la malversación de fondos por funcionarios civiles y militares de alto y bajo rango. En su correspondencia personal, Simón Bolívar no se cansó de insistir en que debían implementarse estrictas medidas para modificar tales prácticas, pero sus sugerencias cayeron en saco vacío[40]. Cuando tanto los empleados públicos como los soldados y oficiales de los ejércitos revolucionarios eran pagados con papel moneda devaluada, resultaba imposible evitar la expoliación de las tesorerías locales. Por el contrario, los ejércitos en campaña no tenían reparos en saquear las oficinas de Hacienda, en obligar 1 a los empleados del monopolio tabacalero a entregarles sus fondos, forzar a los sacerdotes a ceder los ornamentos de las iglesias, o expropiar caballos, mulas y ganado a pequeños rancheros y grandes estancieros[41]. La situación fiscal era agravada, además, por el enorme contrabando ejercido por comerciantes locales y extranjeros. Como resultado, los ministros de finanzas de Gran Colombia rara vez pudieron contabilizar más que una fracción de lo que presumiblemente debía ser el monto total de los ingresos del Estado.

Pero más allá de las deficiencias en la recaudación, hay que reconocer que existían razones estructurales que hacían imposible equilibrar los presupuestos. La más importante fue el aumento sostenido de los gastos militares. Hasta 1825 el ejército colombiano constaba de la enorme cifra de 25.000 hombres, una porción de ellos combatiendo en Ecuador, Perú y Bolivia[42]. Gran parte de la tropa se componía de caballería -los famosos lanceros- y su mantenimiento era más costoso que el de la infantería regular. Por otro lado, Bolívar y Santander estaban empeñados en crear una pequeña armada de guerra para impedir los bloques españoles o cualquier nueva invasión que se proyectase.

Algunos de los gastos destinados al mantenimiento del ejército y de la armada podían cubrirse en forma barata: vituallas y animales se obtenían bien fuese por la fuerza o mediante contratos con comerciantes locales; y los salarios podían pagarse, al menos en parte, con bonos. Pero había otros suministros que tenían que pagarse en efectivo: fusiles, municiones, uniformes, sables, cañones y barcos de guerra. Y la mayor parte de este equipo tenía que importarse.

Ya desde 1817, Bolívar y otros líderes de los ejércitos patriotas de Venezuela y Nueva Granada comenzaron a negociar créditos con un amplio número de comerciantes ingleses con el fin de obtener el material bélico, pero la demora en el pago de estos créditos no tardó en plantear graves problemas. En 1819, el agente de compras de Bolívar en Londres, López Méndez, fue encarcelado como resultado de la denuncia de un airado comerciante que exigía el pago por las armas proporcionadas a las fuerzas insurgentes[43]. Para 1820 el gobierno colombiano había acumulado deudas valuadas en más de medio millón de libras esterlinas con unos 200 fabricantes y comerciantes británicos que habían adelantado armas, uniformes y municiones al ejército revolucionario. Con el fin de superar estas dificultades, Bolívar resolvió sondear a la comunidad bancaria de Londres acerca de la posibilidad de negociar un préstamo a largo plazo para liquidar las deudas y para obtener fondos adicionales para su ejército. El primer empréstito externo latinoamericano sería, por consiguiente, un préstamo de guerra.

---

[40] Bolívar al presidente del gobierno Peruano el 22 de julio de 1825. Simón Bolívar, *Doctrina del Libertador*, Manuel Pérez Vila, ed., (Caracas, 1979) p.204.

[41] Bolívar ordeno a los comandantes de sus ejércitos que recogieran fondos en formas muy diversas como puede observarse en su extensa correspondencia publicada por su compañero de armas, O'Leary.

[42] Sobre los gastos militares de Gran Colombia véase Bushnell, *El régimen de Santander*, especialmente cap.7.

[43] Para información sobre las actividades de López Mendez véase D. A. G. Waddell, «Las relaciones británicas con Venezuela, Nueva Granada y la Gran Colombia, 1810-1829» en Alberich, Lynch, et al., *Bello y Londres*, I, pp.53-123.

En junio de 1820, el vicepresidente de Gran Colombia, Francisco Antonio Zea, llegó a Londres como ministro plenipotenciaro con poderes para negociar todas las deudas existentes. Aunque el Secretario de Asuntos Exteriores británico, Castlereagh, rehusó recibirle, Zea pronto comenzó a negociar con diversas casas financieras. Año y medio después, firmó el primer empréstito colombiano con la firma bancaria/mercantil de Herring, Graham y Powles, representantes de un importante grupo de comerciantes y proveedores de armas. Los contratistas tomaron los bonos al 80 por 100, un precio razonablemente elevado para un gobierno que aún no había obtenido reconocimiento diplomático. Estos términos fueron posibles porque la mayor parte de los bonos no fuera vendida en el mercado, sino simplemente transferida a la legión de acreedores individuales. Sin embargo, la operación, por dos millones de libras esterlinas, fue repudiada por el Parlamento colombiano y las antiguas querellas pronto se reiniciaron en los tribunales de Londres[44].

Las críticas a Zea y al empréstito de 1822 continuaron ventilándose en la prensa y en la legislatura colombiana hasta principios de 1825. Los legisladores buscaron fuentes de financiamiento internos con el objeto de limitar la dependencia del crédito externo. La medida más ambiciosa fue la ratificación de un préstamo interno por 500.000 pesos, pero la transacción resultó un fracaso, Para mediados de 1823, por lo tanto, el Congreso colombiano enfrentó una difícil decisión: o bien solicitaba un nuevo empréstito y liquidaba las deudas acumuladas en el extranjero, o corría el riesgo de provocar una suspensión de las relaciones comerciales con Gran Bretaña y de las remesas de armas, precisamente en el momento en que Bolívar y Sucre estaban empeñados en las más críticas campañas de la guerra en el Perú. No existía, por lo tanto, otra alternativa que la de negociar un segundo empréstito por un total de 4,6 millones de libras una de las mayores transacciones financieras realizadas en Londres durante la década de 1820 's[45]. (Véase cuadro l.)

El grueso de los fondos obtenidos mediante este segundo empréstito fue utilizado para objetivos militares[46]. Una porción considerable (un millón de pesos) fue remitida al ejército de Bolivia en el Perú. Una surna equivalente fue entregada al agente de compras colombiano en Londres para la cancelación de numerosas deudas a corto plazo y para la compra de armas. Más de un millón de pesos fue enviado a los Estados Unidos para cubrir la compra de doce cañoneras guardacostas y dos modernas fragatas, la *Colombia y la Cundinamarca*. Al mismo tiempo, los comerciantes colombianos, que habían vendido provisiones a crédito al ejército, también se vieron beneficiados en tanto que pudieron canjear su voluminosa cartera de vales y pagarés por 600.000 libras esterlinas. Un porcentaje adicional de los fondos se destinó a propósitos no militares. Una suma considerable fue transferida al Estanco del Tabaco, entidad estatal que había sido saqueada repetidamente por el ejército, mientras que otros 320.000 pesos fueron utilizados para préstamos agrícolas, principalmente para varios terratenientes que mantenían estrechos vínculos con el gobierno.

---

[44] La conducta de Zea asi como la intensa rivalidad entre las firmas de Herring, Powles & Graham y B. A. Goldschmit por los empréstitos Colombianos fue descrita en numerosos folletos de la primera mitad del decenio de 1820. Véanse referencias bajo «Colombian Loan» en *General Catalogue of Printed Books of the British Museum* (Nueva York, 1967), vol.5. Para información adicional véase Anónimo, *Colombia, relación geográfica, topográfica, agrícola, comercial y política* (Bogotá, 1974), (traducción de la edición inglesa publicada en 1822), pp. lxxxiv-ciii.

[45] Sobre estas complejas negociaciones véase Bushnell, *El régimen de Santander*, cap.8.

[46] Ibid. Información adicional sobre este préstamo y sobre el empréstito de 1822 se encuentra en Vicente Olarte Camacho, *Resumen histórico sobre la deuda externa de Colombia* (Bogotá, 1914), y en J. Holguín, *Desde cerca: asuntos colombianos* (Paris, 1908), pp.1-103.

En resumen, los dos empréstitos externos de Gran Colombia no deben considerarse como simples operaciones especulativas. Por supuesto, las ganancias de los banqueros eran considerables, como veremos en la última parte de este capítulo, pero es importante subrayar que la mayor parte de los fondos fueron utilizados para objetivos de importancia estratégica, a saber, la prosecución de las guerras de independencia.

Los gobiernos de Perú y Chile pronto siguieron el ejemplo colombiano. En 1822, el presidente chileno, Bernardo O'Higgins, autorizó la negociación de un contrato con la firma bancaria londinense de Hullett Brothers para vender un millón de libras esterlinas en bonos con el propósito de financiar la armada chilena, la principal fuerza que defendía la costa sudamericana del Pacífico en contra de la flota española[47]. Los primeros bonos externos peruanos fueron emitidos ese mismo año por la firma de Thomas Kinder, vendiéndose en dos partidas. El dinero fue utilizado para reembolsar a varias docenas de comerciantes ingleses, así como para liquidar adeudos por municiones remitidas a puertos peruanos[48]. Un segundo préstamo contratado en 1825 sirvió para pagar atrasos de sueldos a la tropa, incluyendo «generosos premios para los soldados que tomaron parte en el victorioso encuentro final de la guerra en Ayacucho»[49]

Las noticias del éxito logrado por Gran Colombia, Chile y Perú en sus negociaciones con los banqueros ingleses se extendieron rápidamente por toda América Latina. En 1822 el gobierno mexicano, encabezado por el emperador autodesignado, Agustín Iturbide, intentó obtener un préstamo de los financieros de Londres, pero las autoridades mexicanas no tuvieron éxito en este propósito hasta el año de 1824, cuando alcanzó su apogeo la fiebre por los empréstitos y las minas de plata. El objetivo de los préstamos mexicanos consistía en estabilizar las finanzas del Estado y en promover el desarrollo económico pero las exigencias militares resultaron igualmente importantes. Una revisión de los desembolsos de los empréstitos indica que el 20 por 100 de los 2,5 millones de libras recibidos por el tesoro mexicano fue utilizado para liquidar deudas pendientes con comerciantes ingleses, como Robert Staples; aproximadamente el 15 por 100 para financiar el monopolio del tabaco; y otro 15 por 100 para pagar los pertrechos militares y navales pedidos a Inglaterra. Los demás fondos -cerca del 50 por 100 del total- fueron destinados a cubrir los atrasos en los salarios y pensiones de empleados del gobierno y, sobre todo, para pagar a los oficiales y soldados del ejército mexicano[50].

Las autoridades argentinas adoptaron una forma distinta de inversión de los fondos que obtuvieron en Londres. El Gobierno de Buenos Aires soportaba una carga militar menos pesada que sus repúblicas hermanas e incluso disfrutaba de excedentes fiscales. A principios de 1824, el Parlamento bonaerense autorizó a un grupo de acaudalados comerciantes angloargentinos, encabezados por Braulio Costa, Félix Castro y William Parish Robertson, para negociar un empréstito de un millón de libras en Inglaterra con el fin de promover obras públicas, incluyendo la construcción de un moderno

---

[47] Para el texto original del contrato del empréstito chileno de 1822 véase *Resumen de la Hacienda Publica de Chile* (Santiago de Chile, 1901).

[48] Cita de W. M. Mathew, «The First Anglo/Peurvian Debt and its Settlement, 1822-1849» Journal of Latin America Studies (citado en adelante JLAS), 2, núm.1 (1970), p.83.

[49] Bolívar, *Doctrina del Libertador*, pp.207-208.

[50] Para información sobre estos tempranos empréstitos mexicanos véase Jan Bazant, *Historia de la deuda exterior de México* (México, 1968), pp.24-40. Para detalles complementarios véase Reinhard Liehr, «La deuda exterior de México y los merchant bankers británicos, 1821-1860» *Ibero-Amerikanisches Archiv*, N. F., Jg. 9,H.3/4 (1983), 415-439; y Rodríguez O., *El nacimiento*, cap.6.

puerto en Buenos Aires[51]. Los agentes firmaron, contrato con la casa bancaria de Baring Brothers, que vendió los bonos rápidamente. Los fondos, sin embargo, no fueron empleados en las anunciadas obras públicas, sino que fueron colocados en el primer banco argentino del siglo xix, el Banco de Buenos Aires. El oro extranjero estimuló la actividad crediticia local, ya que se utilizó para amortizar las voluminosas deudas del gobierno y para facilitar la emisión de nuevos bono internos. De esta manera, el empréstito Baring de 1824 proporcionó u fuerte ímpetu al desarrollo del primitivo sistema financiero argentino pero desgraciadamente, esta breve fase de prosperidad fue interrumpida por e estallido de la guerra argentina-brasileña de 1826/28[52].

Por último, hay que mencionar las políticas financieras de dos países Brasil y Haití, que lograron su independencia por caminos distintos a lo de sus hermanas hispanoamericanas. La separación de Brasil de Portugal se llevó a cabo pacíficamente con la proclamación de Don Pedro 1 (hijo del monarca portugués) como emperador constitucional de la nueva nación. Dos empréstitos obtenidos en Londres en 1824 y 1825 tuvieron el propósito específico de facilitar el reconocimiento portugués de la independencia brasileña, liquidando deudas y proporcionando una generosa compensación monetaria a la antigua madre patria[53].

En el caso de Haití, el objetivo de un empréstito de 30 millones de francos (1,2 millones de libras esterlinas) consistió en conseguir el reconocimiento francés de la independencia de su antigua colonia a cambio de indemnizaciones a los cientos de dueños de plantaciones que habían abandonado la isla a raíz de la revolución de 1790. Las negociaciones tuvieron lugar en junio de 1824 entre el presidente haitiano, Boyer, y el almirante francés, el barón Mackau, en el curso de las cuales el primero capituló ante las demandas del gobierno de Luis XVIII. Los comerciantes británicos denunciaron los términos del acuerdo en tanto éste establecía un aumento en los derechos de importación sobre los productos manufactureros ingleses, colocándolos en desventaja con respecto a las exportaciones francesas. A pesar de las protestas, tres agentes haitianos se embarcaron rumbo a Francia, donde muy pronto llegaron a un acuerdo con varios bancos parisinos para la emisión de los bonos[54].

En resumen, los objetivos de los primeros empréstitos externos de América Latina fueron diversos porque las prioridades políticas y militares de las nuevas naciones diferían en forma sustancial. Estas diferencias sugieren que no sería prudente evaluar a todos los préstamos con exactamente los mismos criterios. Solamente un estudio detallado, caso por caso (utilizando los abundantes materiales en los archivos financieros de cada nación), podría ilustrar con precisión si el dinero fue

---

[51] De acuerdo con un historiador «El empréstito de 1824 representó un intento por aprovechar la favorable coyuntura en el mercado monetario londinense en un momento cuando el Gobierno de Buenos Aires no podía obtener dinero a nivel local a menos de 14% de interés anual» D. C. M. Platt, «Foreign finance in Argentina for the first half-century of independence» JLAS, 15, No.1 [1983], p.16.

[52] Para un análisis detallado del préstamo de 1824 y su vínculo con los programas de reforma financiera véase Samuel Amaral, «El empréstito de Londres de 1824» *Desarrollo Económico*, 23, No.92 (Buenos Aires, 1984, pp.559-588.

[53] N.M. Rothschild & Sons se encargo de la colocación del empréstito de 1825. De acuerdo con el *London Times*, era el carácter monárquico del gobierno brasileño lo que atrajo a los Rothschild. Para detalles véase Gustavo Barroso, *Brasil, colonia de banqueiros: historia dos emprestimos de 1824 a 1934*, 6th ed., (Rio de Janeiro, 1937).

[54] El *Annual Register* llegó a afirmar que: «Es imposible dudar que Boyer traicionó a aquellos que habían puesto su confianza en él, y que de ahora en adelante debe considerárselo como un virrey francés mas que como el jefe de una nación independiente» *Annual Register*, p.146. El empréstito de 30 millones de francos tenia el objeto de cubrir la primera cuota de los pagos de la indemnización de 150 millones de francos que Boyer había prometido pagar al gobierno francés, una suma fabulosa para la época.; Para algunos detalles véase Benoit Joachim, *Les racines du sous-dévéloppement en Haití* (Port-au-Prince, 1979), p.181.

obtenido en términos razonables, si fue invertido como se planteó originalmente y si el pago de la deuda resultó excesivamente oneroso o no. Por el momento, basta sugerir que si bien las deudas representaron una pesada carga para las respectivas tesorerías nacionales, los dirigentes latinoamericanos emplearon una parte sustancial de los fondos extranjeros para una serie de objetivos cuya importancia no era despreciable en tanto que contribuyeron a la consolidación de la independencia y a la construcción de los nuevos Estados y sus ejércitos.

Agentes financieros y banqueros

Los políticos latinoamericanos impulsaron el auge crediticio de principios de la década de 1820, pero no fueron los únicos actores en estas transatlánticas. Diplomáticos, agentes financieros, complejas transacciones contratistas, banqueros, agentes de bolsa e inversionistas participaron en diferentes fases de lo que puede describirse como el «ciclo» de cada préstamo. Una vez obtenida la autorización para la emisión de los bonos extranjeros, la operación crediticia solía pasar de las manos de los políticos a las de una heterogénea colección de agentes que servían como intermediarios entre los gobiernos latinoamericanos y los banqueros europeos. A partir de este momento, el gobierno que solicitaba el préstamo descubría con frecuencia que ya no podía seguir controlando la trayectoria de los trámites financieros. Una amplia gama de factores externos, que incluían la capacidad y honradez de los agentes, las tácticas de los banqueros y el estado del mercado de valores, podían modificar los resultados esperados.

El complejo proceso de amalgamación de instrumentos y objetivos públicos y privados es ilustrado por el papel de los agentes financieros. Los enviados latinoamericanos destinados a Europa tenían una misión oficial que llenar, pero en numerosas ocasiones también deseaban obtener beneficios de tipo personal. No hace falta señalar que la negociación de los créditos internacionales ofrecía oportunidades nada despreciables para realizar beneficios pecuniarios en forma de honorarios, participación en la venta de bonos y otras ventajas mercantiles. ¿Pero quiénes eran estos intermediarios? Para comenzar, debe tenerse en cuenta que a principios de la década de 1820 los gobiernos latinoamericanos todavía no habían desarrollado cuerpos diplomáticos estables[55]. En algunos casos, el primer representante oficial era un alto funcionario gubernamental enviado en misión especial, como fue el caso del vicepresidente Zea, de Gran Colombia, quien negoció el préstamo de 1822 ya mencionado. En otros casos, el agente podía ser un enviado semioficial encargado de establecer contactos con una o más casas de banca. El dirigente chileno, O'Higgins, por ejemplo, tuvo la mala suerte de confiar en los servicios de un individuo notablemente falto de escrúpulos, Antonio José de Irisarri, quien, tras negociar un empréstito con la casa de Hullett Brothers, utilizó sus contactos para llevar a cabo especulaciones en la Bolsa de Londres, incluyendo inversiones en una importante cadena de compañías mineras de plata[56].

El jefe del gobierno peruano en 1822, el general San Martín, resultó igualmente desafortunado en su elección de enviados, nombrando a dos aventureros, luan García del Río y lames Paroissien, para servir como ministros plenipotenciarios en Londres. Tal como señala el biógrafo de Paroissien: «se

[55] El mejor estudio de caso del papel de algunos de estos primeros diplomáticos latinoamericanos se encuentra en la biografía de Vicente Rocafuerte por Rodríguez O., *El nacimiento*, caps. 5-6.

[56] «Aunque guatemalteco por nacimiento, Antonio José de Irisarri [1786-1868] era el segundo ministro enviado por Chile a Gran Bretaña. Siguiendo instrucciones explícitas pero no escritas de Bernardo O'Higgins, Irisarri contrató un empréstito de un millón de libras a través de la casa londinense de Hullett Brothers...Cuando la noticia llego a Chile, el gobierno reacciono en contra, pero era demasiado tarde...Los bonos chilenos ya se vendían en el mercado de Londres desde hacia algunos meses» Veliz, "Egaña," pp.637-638.

les dio instrucciones para obtener un préstamo a favor de Perú, y en Inglaterra, en 1822, nada podía ser más fácil»[57]. El contrato, firmado con la casa bancaria de Thomas Kinder en Londres, autorizó la emisión de bonos por valor de 1,2 millones de libras esterlinas. No se sabe si los dos agentes participaron personalmente en la intensa especulación subsiguiente en bonos peruanos, pero se ha comprobado que simultáneamente se asociaron con el financiero Kinder y sus socios, el comerciante Robert Staples y el ya citado Irisarri, en varias empresas Inineras de Bolivia y Perú.

Otro caso ilustrativo de los intereses privados de los intermediarios a cargo de las transacciones crediticias puede observarse en los arreglos realizados para el empréstito argentino de 1824. Los intermediarios eran un pequeño grupo de comerciantes angloargentinos, encabezados por los hermanos Parish Robertson. Trabajando en combinación con la prestigiosa firma bancaria de Baring Brothers, obtuvieron una ganancia de 150.000 libras, equivalente a casi el 20 por 100 del producto neto obtenido por la venta de los bonos. Posteriormente, aumentaron sus ganancias especulando en bonos internos argentinos y vendiendo letras de cambio sobre Baring Brothers, ambos negocios derivados del préstamo externo[58].

Un caso más patente de fraude practicado por un agente de cambios lo hallamos en el análisis de las actividades de Borja Mignoni, comerciante que había residido largo tiempo en Londres y que fue el encargado de negociar el primer empréstito externo mexicano en 1824. Borja Mignoni estableció un pacto secreto con la firma bancaria de B. A.Goldschmidt & Company con el fin de manipular la venta de los bonos en su provecho personal. Conjuntamente redactaron un contrato según el cual pagarían al gobierno mexicano únicamente el 60 por 100 del valor nominal de los bonos; pero más tarde lograron venderlos al 80 por 100 en la Bolsa de Londres, lo que les permitió acumular enormes ganancias[59].

El caso más extraordinario de extorsión, sin embargo, no fue realizado por ninguno de los agentes de los gobiernos latinoamericanos, sino por un aventurero escocés llamado Gregor MacGregor, que había servido como general en el ejército venezolano desde una fecha temprana. En 1816 MacGregor contrajo matrimonio con la sobrina de Bolívar pero posteriormente tuvo serías desavenencias con el Libertador. Durante varios año se dedico a la piratería en el Caribe y en 1820 negocio un tratado con los indios miskitos de Nicaragua, quienes le galardonaron con el título ostensiblemente honorario de «Príncipe de Poyais». A su regreso a Inglaterra en 1822 se atrevió a presentarse como el soberano de este imaginario principado en Centroaméricana e inclusive nombró un gran chambelán para acompañarle en su presentación a la corte inglesa. Al mismo tiempo, MacGregor comenzó a vender tierras de su fantástico reino a granjeros y artesanos escoceses poco suspicaces. Y, en la Bolsa de Londres, pudo colocar cerca de 200.000 libras en bonos de un empréstito para Poyais. Sin embargo, cuando llegaron noticias a Londres de que la mayor parte de

[57] Humphreys, *Liberation*, p.121. Posteriormente los hermanos Parish Robertson asumieron el viejo contrato (en manos de Kinder) y lo transfirieron a los banqueros Frys & Chapman, quienes emitieron bonos peruanos por 750,000 libras en 1824 y por 616,000 libras en 1825.

[58] Los historiadores argentinos han dedicado mucha atención al empréstito de 1824. Véase, entre otros, a Armando O. Chiapella, *El destino del empréstito Baring* (Buenos Aires, 1975); Ernesto Fitte, *Historia de un empréstito: la emisión de Buenos Aires de 1824* (Buenos Aires, 1962); Juan Carlos Vedoya, *La verdad sobre el empréstito Baring* (Buenos Aires, 1971), y Amaral, «El empréstito de 1824»

[59] Los bonos fueron vendidos inicialmente a un precio de 58, la cotización más baja de todos los bonos latinoamericanos vendidos en estos anos. Después de descontar las diversas comisiones cobradas por los banqueros, el gobierno mexicano recibió apenas un 42.5% del valor nominal de los bonos. Véase Bazant, *Historia de la deuda*, p.27.

los colonos que embarcaron hacia el paraíso centroamericano habían perecido de malaria en las costas de Nicaragua, MacGregor se vio obligado a huir de Inglaterra[60].

A pesar de escándalos como el de los bonos de Poyais, el frenesí por los valores extranjeros continuó en la Bolsa londinense, alcanzando su apogeo en los años 1824/25. Para esta época, los gobiernos británico y norteamericano estaban en proceso de ofrecer reconocimiento diplomático a la mayoría de los Estados latinoamericanos. Como resultado, se pudo prescindir de los intermediarios financieros, los cuales fueron reemplazados, en la mayoría de los casos, por representantes oficiales de las nuevas repúblicas. En los años de 1823/1825 llegaron a Londres varios diplomáticos distinguidos que no sólo eran figuras intelectuales y políticas conocidas, sino además guardianes escrupulosos de los patrimonios financieros de sus países. Entre ellos destacaban Andrés Bello y José María Hurtado, embajadores de Colombia; Vicente Rocafuerte y José Michelena, de México, y Mariano Egaña, de Chile[61]. Y no fue sorprendente que, durante sus misiones, las negociaciones realizadas con los banqueros de Londres resultasen más productivas para los países prestatarios que aquellos primeros empréstitos de 1822.

La venta de los bonos latinoamericanos, sin embargo, dependía menos del carácter de los agentes gubernamentales que de los ciclos del mercado de valores y de las correspondientes estrategias adoptadas por los banqueros. Estos estaban interesados en los préstamos fundamentalmente por tres razones. En primer lugar recibían importantes comisiones por asumir la responsabilidad de la promoción, emisión y venta de bonos. En segundo lugar podían sacar partido de las fluctuaciones bursátiles vendiendo los bonos cuando los precios subían y volviendo a comprarlos cuando bajaban. Por último, su participación en los préstamos favorecía su actividad mercantil-bancaria, ya que podían utilizar los fondos de las deudas para financiar la exportación de productos manufacturados británicos[62].

Los banqueros tenían interés en vender el mayor número posible de bonos, ya que un alto volumen de ventas producía mayores comisiones. Estas oscilaban entre el 4 y el 8 por 100 del valor nominal del préstamo, dependiendo de las cláusulas del contrato. Tales comisiones no se consideraban anormalmente elevadas debido a los considerables riesgos implícitos en la emisión de bonos extranjeros en una época de marcada inestabilidad política en ambos lados del Atlántico. En opinión de los banqueros, las cuotas financieras no representaban ganancias inmerecidas, sino que servían para cubrir los riesgos y costos de la promoción. En muchos casos, sin embargo, las tasas eran exhorbitantes. La firma B. A. Go1dschmidt, por ejemplo, ganó la colosal suma de doscientas mil libras al cobrar una comisión del 8 por 100 al primer empréstito mexicano. Por su parte, las casas de Herring, Powles y Graham, junto con la de Barelay, Herring y Richardson, se embolsaron casi medio millón de libras en comisiones y otros cargos sobre los dos empréstitos colombianos, una cifra asombrosa para la época[63].

---

[60] Para los detalles véase Víctor Allan, «The Prince of Poyais» *History Today* (enero, 1952), pp.53-58.

[61] Información sobre estos diplomáticos puede encontrarse en D. Waddell, «Las relaciones» en Alberich, Lynch, et al., *Bello y Londres*, y en otros ensayos en el mismo volumen.

[62] La firma de Barclay, Herring & Richardson, por ejemplo, utilizo una parte de los fondos del empréstito mexicano de 1825 para financiar un pedido de armas por valor de 1,3 millones de peso para el ejército mexicano. Liehr, «La deuda exterior» p.426.

[63] Resulta difícil realizar una estimación precisa de las ganancias de los banqueros en la venta de los bonos, pero existe suficiente información para poder hacer algunas comparaciones generales. Los contratistas del empréstito argentino de 1824, por ejemplo, obtuvieron en ganancias una suma equivalente a 15% del valor nominal de los bonos. Sobre el empréstito mexicano de 1824, en cambio, las ganancias se aproximaron a un 30% del valor nominal. En contraste, el

Pero las comisiones constituían solamente uno de los beneficios posibles del negocio de las deudas. En algunos casos la especulación en el mercado de valores proporcionaba ganancias equivalentes e incluso mayores. La manipulación financiera había comenzado ya en 1822, cuando los primeros bonos latinoamericanos salieron al mercado. The London Times describía la agitación que se produjo en el Royal Exchange cuando el primer préstamo peruano fue sacado a la venta. La multitud de agentes de bolsa e inversiones protestaron contra el contratista, Thomas Kinder, quien intentaba fijar el precio de los bonos.

Todos estaban indignados ante el supuesto retraimiento del contratista para aceptar las ofertas que le hacían; y apretujándose en torno a él en número cada vez mayor, él y sus agentes fueron forzados por la multitud hasta el rincón opuesto de la Bolsa, donde se reúnen los negociantes suecos. Ahí los agentes de bolsa llegaron a exasperarse tanto, viéndose incapaces de llegar a un acuerdo con los contratistas, que empujaron a todo el grupo fuera de la Bolsa, por la puerta norte, frente a Bartholomew Lane...[64].

La manipulación de los precios de los bonos fue común en el caso de los primeros préstamos latinoamericanos, emitidos en 1822, pero posteriormente tendió a disminuir. En la época de mayor auge de especulación bursátil, en 1824/25, los banqueros apenas tuvieron que efectuar manipulaciones para obtener altas cotizaciones para los valores que deseaban vender. En el caso del segundo empréstito mexicano, que fue emitido por la casa financiera de Barclay a 86, no hubo dificultad en conseguir compradores: la firma rival de B. A. Go1dsclimidt suscribió inmediatamente el enorme paquete de tres millones de libras en bonos y procedió a venderlos entre los inversores a 89 y fracción[65].

La demanda de bonos latinoamericanos durante este breve pero intenso período de especulación fue estimulada por la abundancia de capital excedente que afluía al mercado de Londres. Pero también es cierto que las firmas mercantiles y bancarias habían trabajado esforzadamente en crear un mercado para los nuevos valores. Tenían buenas razones para hacerlo, pues esperaban obtener beneficios, no sólo de la venta de los bonos, sino también de los efectos positivos que los préstamos pudieran tener sobre sus numerosas empresas mineras y mercantiles.

El análisis de la vinculación entre comercio, minería y finanzas revela la apretada trama de este grupo clave de capitalistas cosmopolitas que contribuyó de una manera decisiva a la reestructuración de las relaciones económicas internacionales de Latinoamérica en los años inmediatamente posteriores a la independencia. En el caso de Argentina ya se ha comentado el singular papel de la empresa de los Parish Robertson en el comercio del Río de la Plata, en la negociación de la deuda de 1824 y en proyectos mineros y agrícolas. Su estrecha relación con San Martín y más tarde con Bolívar les permitió extender sus actividades a Perú, donde, en 1825, fueron contratistas de un

---

«margen» de los banqueros en los empréstitos brasileños del periodo fueron de aproximadamente 3-5% sobre el valor nominal de los bonos.

[64] El texto del *The London Times* es citado en *The Annual Register* (1822), pp.193-194.

[65] Varias revistas inglesas contemporáneas afirmaban que la demanda estaba estrechamente vinculada a las altas tasas de ganancias obtenidas con los empréstitos latinoamericanos. «Observamos que el interés obtenido con los valores sudamericanos es mas del doble que aquel que obtienen los capitalistas con los préstamos europeos» *The American Monitor* (1825), II, part. iv, p.139. Sobre la rivalidad entre los banqueros por obtener el derecho a emitir los bonos mexicanos de 1825 véase *The Times*, 8 de febrero de 1825; y Rodríguez O., *El nacimiento*, pp.155-156.

empréstito[66]. El éxito de los Parish Robertson estuvo vinculado a su alianza con la poderosa casa bancaria de Baring Brothers. Estos últimos no demostraron, al principio, un gran entusiasmo por las empresas latinoamericanas, pero para 1824 no sólo estaban vendiendo bonos de Buenos Aires en Londres, sino que además se habían comprometido en proyectos mineros y en haciendas ganaderas en México[67].

De igual modo, la firma londinense de Hullett Brothers no se limitó a operar en una sola república. Además de aceptar la responsabilidad por la emisión del empréstito chileno de 1822 se dedicó de lleno al comercio en Buenos Aires y a inversiones en empresas mineras en el occidente argentino. Igualmente diversas eran las actividades de la casa financiera de Thomas Kinder, que vendía bonos peruanos, acciones de compañías mineras bolivianas y valores en minas de plata mexicanas.

Pero los banqueros que se volcaron con mayor tenacidad a la especulación en valores latinoamericanos fueron los Goldschmidt; Barclay, Herring, Richardson; y Herring, Powles y Graham. Si bien eran competidores, tendían a colaborar con objeto de manipular el frenesí financiero en su propio provecho. La casa de Barclay, Herring y Richardson negoció préstamos para los gobiernos de México, la Federación Centroamericana y Gran Colombia, pero no por ello descuidó sus prósperos negocios en suministros bélicos y minas de plata. Sus rivales, Herring, Powles y Graham, negociaban bonos colombianos, suministraban armas al ejército de Bolívar e invertían en minas en Sudamérica. B. A. Goldschmidt mostraba igual audacia: vendió bonos mexicanos y colombianos en gran escala durante los años 1824 y 1825, financió gran parte del comercio colombiano y especuló en numerosas minas de plata.

El grado de monopolización de los negocios latinoamericanos era impresionante. Las últimas tres firmas bancarias mencionadas fueron responsables (en combinación con sus socios y aliados) de la venta de cerca del 60 por 100 de todos los bonos latinoamericanos emitidos entre 1822 y 1825. (Véase cuadro I) Y no titubearon en incitar la fiebre especulativa hasta alcanzar un nivel explosivo. Más cautelosa era la actitud de otras firmas bancarias de Londres más antiguas como Baring Brothers y Rothschild, que se limitaban a tomar comisiones relativamente pequeñas sobre los bonos argentinos y brasileños que vendían. Como habría de demostrar la experiencia posterior, la cautela en estas aventuras financieras no era perjudicial. Los Baring y Rothschild ganaron relativamente poco dinero con las transacciones crediticias de principios de la década de 1820, pero sobrevivieron y llegaron a convertirse en los más prominentes banqueros extranjeros de Latinoamérica durante el resto del siglo. Otras firmas bancarias menos juiciosas obtuvieron mayores beneficios a corto plazo, pero naufragaron en el pánico financiero que pronto arrasó el mercado financiero de Londres.

De hecho, al amainar el frenesí especulativo en el otoño de 1825, y al debilitarse el comercio internacional, la inminencia de una grave crisis -que amenazaba con golpear a todas las economías del mundo atlántico--- no podía seguir siendo ignorada. El breve ciclo postbélico de prosperidad se agotaba, y con la crisis llegaba a su fin el auge de los préstamos latinoamericanos.

---

[66] De acuerdo con el Consul británico en Lima: «En 1823 la firma de J. P. Robertson tenia ocho navíos en ruta para Lima con un cargamento evaluado en 600.000 libras...» Humphreys, *British Consular Reports*, p.116.

[67] Sobre los Baring en Mexico véase Liehr, «La deuda exterior» *passim*.

2.- LA DEPRESIÓN DE 1825

«Such a state of panic had scarcely ever before existed among us ... »

Alexander BARING (1826)

«La historia de los empréstitos en México es la misma que en todas partes: historias de agios, de inmoralidad, de fortunas improvisadas y de ruina cierta para la nación ... »

Manuel DEL RIVERO (1842)

A finales de la década de 1820, los Estados latinoamericanos estaban atrapados en una grave crisis que se vinculaba con los problemas de la deuda externa. El primer gobierno que se declaró insolvente fue el último en conquistar su independencia: Perú suspendió pagos en abril de 1826, escasamente un año después de la batalla de Ayacucho. Fue seguido, Pocos meses después, por Gran Colombia que, tras un decenio y medio de guerra, había agotado sus recursos y se veía incapacitada para pagar a sus acreedores extranjeros. Las otras repúblicas siguieron haciendo frente a sus obligaciones con los tenedores británicos durante un año o dos más, pero a mediados de 1828 todas las naciones latinoamericanas habían suspendido pagos, con la única excepción de Brasil.

El deterioro de las condiciones económicas fue inesperado. El auge mercantil, la fiebre de la minería de la plata y la oleada de préstamos externos producidos a comienzos de la década activaron las economías latinoamericanas y dieron base a la creencia de que la libertad política impulsaría la prosperidad económica. Tales ilusiones fueron destrozadas por la crisis económica, los trastornos sociales y el estallido de guerras civiles y regionales. Pero los conflictos domésticos no fueron los únicos en desatar la tempestad. Factores externos contribuyeron de manera igualmente decisiva, en particular la crisis comercial y bancaria europea de 1825/26, que redujo el comercio transatlántico y congeló las exportaciones de capital.

La primera crisis de la deuda externa latinoamericana, por consiguiente, estuvo estrechamente vinculada a una catástrofe financiera europea que incluyó el colapso de importantes firmas bancarias que venían dedicándose al negocio de los empréstitos. Debido a esta circunstancia, los gobiernos deudores no pudieron obtener nuevos créditos para refinanciamiento. Por otro lado, sus déficits aumentaron a partir de 1826, haciendo imposible afrontar los pagos por concepto de intereses y amortización. La suspensión de pagos no sólo era inevitable, sino además virtualmente irreversible: durante un lapso de varios decenios, la mayor parte de los Estados latinoamericanos no pudieron renovar sus pagos a los acreedores extranjeros.

Las causas y consecuencias de la cadena de suspensiones de pagos latinoamericanos son el tema de este capítulo. Comenzaremos con los factores externos que interrumpieron el ciclo de prosperidad y provocaron una recesión económica internacional.

La crisis europea de 1825-26

Los síntomas de una inminente tormenta financiera podían percibirse en Inglaterra desde el mes de octubre de 1825. El mercado de valores londinense estaba deprimido, los precios de productos básicos, como el algodón, café, azúcar, estaño y hierro, había sufrido un agudo descenso, y

numerosos bancos estaban al borde de la quiebra[1]. En noviembre, el cierre de importantes firmas algodoneras fue acompañado por fuertes restricciones al crédito por parte del Banco de Inglaterra y, para fin de ese mes, los bancos privados de Londres y de las provincias estaban exigiendo el pago de sus créditos para aumentar sus reservas. Algunos observadores contemporáneos previeron la posibilidad de una crisis pero prácticamente nadie sospechó la gravedad de la depresión que se avecinaba.

El 9 de diciembre, The Times publicó una nota sobre la quiebra de Weritworth, Chalmer & Company, firma financiera de Londres vinculada a varios bancos de Yorkshire. Cuatro días después el mismo periódico anunciaba el hundimiento de Peter Pole, Thortiton & Company, «una de las más considerables en Londres» y agente de unos 47 pequeños bancos provinciales. A partir de este momento, la inquietud se transformó en panico:

Un número extraordinario de banqueros provinciales de todas partes de Inglaterra se encontraban ayer en la ciudad, bien para procurarse efectivo como protección en caso de producirse un alud de retiros de fondos, o para deducir por sus propias observaciones el estado de los negocios entre sus amigos londinenses. Muchos de ello permanecían en las oficinas de los bancos más importantes, aguardando ansiosamente su turno para entrevistarse con los directivos... La melancolía en el interior, y los acontecimientos que la producían, eran claramente reflejados en el Stock Exchange[2].

Durante la semana siguiente quebraron otros cuatro bancos londinenses, así como unos sesenta bancos provinciales[3]. La fuga de papel moneda y metal hacia las casas financieras provinciales era prodigiosa: «cada hora llegaban sillas de posta a Lombard Street, estacionándose lo más cerca posible de las puertas del Banco de Inglaterra con objeto de retirar los codiciados Soberanos de oro... En el departamento de descuentos del Banco los empleados trabajaban horas extra para atender la demanda, y aún mayor actividad se desarrollaba en los mostradores de venta de moneda que eran «acosados por una multitud de personas que querían convertir sus billetes en Soberanos»[4]. Tan grande era la multitud que se requirieron balanzas especiales para pesar las pilas de monedas de oro, evitando así el tener que contarlas una por una.

El estado de agitación, sin embargo, no podía durar indefinidamente. El 16 de diciembre, el Times informaba que el acoso a los bancos londinenses había cesado. Llegaron asimismo comunicados desde Nottinghan, Leicester, Derby y York en el sentido de que el pánico iba cediendo, y simultáneamente 700 de los principales comerciantes de Londres se reunieron para firmar una declaración afirmando su confianza en la solvencia del sistema financiero[5]. En los meses siguientes las quiebras de casas bancarias disminuyeron, pero el cuadro económico general no mejoró. Por el

---

[1] Para estadísticas de las fluctuaciones de los precios entre 1821 y 1826 véase A. Gayer et al., *The Growth and Fluctuation*, I, 174-181.

[2] La cita es de T. Tooke and W. Newmarch, *A History of Prices and of the State of Circulation from 1792 to 1827* (Londres, 1827-1858), IV, 336.

[3] Acerca de los «country banks» en 1825 véase I. Bowen, «Country Banking, the Note Issues and the Banking Controversy of 1825» *Economic Journal* (Economic History Supplement), [febrero, 1938], III, No.13, 68-88. Un excelente estudio de las relaciones entre los banqueros de provincia y los banqueros de Londres es R. S. Sayers, *Lloyd's Bank in the History of English Banking* (Oxford, 1957). Otra obra informativa es L. S. Presnell, *Country Banking in the Industrial Revolution* (Oxford, 1956).

[4] Una excelente descripción de la actividad en el Banco de Inglaterra se encuentra en el articulo titulado «The money market» en *The Times* del 15 de diciembre de 1825.

[5] Un largo y detallado informe sobre la reunión en el «Mansión house» y sobre los comerciantes que asistieron se encuentra en *The Times*, 15 y 16 de diciembre de 1825.

contrario, la crisis financiera arrastró consigo a centenares de firmas mercantiles e industriales que fueron cayendo como fichas de dominó durante el invierno, la primavera y el verano de 1826. La mayoría de los bancos lograron salvarse, pero a un alto costo. Como observó cáusticamente el eminente banquero Baring, «exprimieron casi hasta la última gota a todos los granjeros, fabricantes y otros clientes del país a los que pudieron exigir su dinero»[6].

Como resultado de la crisis, cientos de miles de trabajadores perdieron sus empleos. En enero y febrero el ejército sofocó motines de los tejedores de Norwich. La situación se tornó igualmente crítica para los hilanderos, tejedores e impresores de telas de las numerosas fábricas textiles de Lancashire. En abril, los tejedores de Blackburn, Preston, Roclidale y Manchester «hicieron estallar tumultuosos motines, destruyendo todos los telares a su alcance ... ». En mayo hubo insurrecciones y ataques contra fábricas en Bradford, y en Dublín se registró gran inquietud[7].

Lo que había comenzado como un pánico financiero en Londres se convirtió muy pronto en una depresión económica a gran escala con repercusiones que no se limitaron a Inglaterra[8]. La crisis se extendió rápidamente al continente europeo, hecho que reflejaba la complejidad de los lazos que vinculaban a las principales firmas mercantiles y bancarias de todos los puertos y ciudades de Europa. El hundimiento de la casa bancaria berlinesa de Benecke y de la casa de Reichenbach de Leipzig provocó graves dificultades en Francfort, la capital monetaria de Alemania. Allí, las poderosas firmas de Betham y Gontar capearon exitosamente la tormenta pero la de Herts fue a la quiebra, aparentemente debido a sus estrechos vínculos con B. A. Goldschmit[9]. La sacudida se sintió también en Arnsterdam, San Petersburgo y Viena. En esta última ciudad, la casa Fries -uno de los cuatro principales bancos del Imperio Austrohúngaro quebró en la primavera de 1826; su socio principal, David Parish, cegado por la desesperación, se arrojó al Danubio[10]. Y en Italia varias firmas financieras de Bolonia y Roma quebraron en mayo de 1826. Al mismo tiempo, la recesión golpeaba a Francia. Los principales bancos de París perdieron grandes sumas pero lograron salir adelante. Menos afortunadas fueron numerosas empresas metalúrgicas del norte de Francia, que entraron en una prolongada fase de depresión[11]

Según la mayoría de los economistas del siglo XIX, la depresión de 1825/26 constituyó la primera de las grandes crisis cíclicas del capitalismo moderno. Resulta interesante observar que para teóricos eminentes, como Sismondi, Tooke y Juglar, las raíces del colapso económico deberían buscarse esencialmente en los excesos causados por los proyectos mineros, comerciales y crediticios latinoamericanos de principios de la década de 1820. Sismondi, por ejemplo, argumentaba que la

---

[6] *The Annual Register* (1826), p.12.

[7] Numerosos artículos acerca del descontento entre los obreros en el invierno y primavera de 1826 se encuentran en *The Times*. Véanse, por ejemplo, los artículos de los días 27 y 28 de febrero sobre el desempleo en Manchester y Glasgow.

[8] La mayoría de las obras sobre la crisis de 1825/26 se centran en Inglaterra. Alguna información sobre los efectos de la crisis en el continente europeo se encuentra en Gille, *Histoire de la Maison Rothschild*, I, 133-157.

[9] Ibid. I, 161.

[10] Sobre la carrera extraordinaria de David Parish, quien había estado involucrado -años antes- en la increíble operación de saqueo de la plata mexicana en 1805-1808 junto con los banqueros Baring y Hope, vease Bruchey, *Robert Oliver, Merchant of Baltimore, 1783-1819*, (Baltimore, 1956), cap.6; y Vincent Nolte, *Fifty Years in both Hemispheres or Reminiscences of the Life of a Former Merchant* (Nueva York, 1854), cap.4.

[11] El gobierno francés vigilaba cuidadosamente las fluctuaciones del mercado monetario de Londres. Para un análisis de los efectos de la crisis sobre los bancos y las industrias franceses véase Bertrand Gille, *La Banque et le Credit en France de 1815 a 1848* (Paris, 1959), pp.301-329. Sobre la depresión textil en Mulhouse en estos años véase M. Levy Leboyer, *Les Banques europeennes et l'Industrialisation international dans la premiere Moitie du XIXe siecle* (Paris, 1964), pp.466-473.

apertura de los mercados latinoamericanos había estimulado una gran expansión de las exportaciones industriales británicas y añadía que el auge comercial fue financiado principalmente por medio de los empréstitos concedidos por bancos ingleses a los nuevos gobiernos[12].

¿Pero cuál fue la importancia real del comercio latinoamericano en forzar una expansión artificial de la producción industrial británica? Una revisión de las estadísticas comerciales indica que Latinoamérica aumentó su consumo de productos ingleses por valor de aproximadamente tres millones de libras esterlinas en 1820/21 (el 8 por 100 de las exportaciones inglesas totales), a más de seis millones de libras en 1825 (el 16 por 100 de las exportaciones totales)[13]. Sin embargo, debe observarse que a pesar de este impulso las exportaciones totales de Gran Bretaña apenas aumentaron durante este período: el comercio con las naciones europeas permaneció estable y en algunos casos, como el de Francia, Alemania y Holanda, incluso declinó. Así, los nuevos mercados latinoamericanos no provocaron un « recalentamiento » de la economía británica, sino que más bien compensaron por la disminución del comercio con la Europa continental.

Si, como parecen sugerir las estadísticas comerciales, el comercio latinoamericano constituyó una influencia estabilizadora para la economía inglesa, ¿qué puede decirse del efecto de las grandes inversiones en bonos mexicanos, brasileños, peruanos y colombianos en el surgimiento de la crisis de 1825/26? No puede negarse que el gran volumen de bonos vendidos estimuló la especulación, pero también hay que tomar en cuenta que en el caso de virtualmente todos los préstamos latinoamericanos los banqueros emisores tomaron la precaución de retener una parte sustancial de las remesas para formar fondos de amortización. Con estos recursos pudieron cubrir los pagos sobre los empréstitos durante los primeros dos o tres años posteriores a la venta de los bonos. Así, cuando la crisis estalló en diciembre de 1825, no fue por falta de pago de los mismos; el servicio de la deuda se estaba realizando todavía con puntualidad.

En resumen, la crisis no se originó en América Latina. Por el contrario, comenzó en Gran Bretaña a fines de 1825 y atravesó el Atlántico a principios de 1826. La catástrofe económica se abatió sobre Argentina, Chile, Perú, México y las demás naciones del subcontinente, golpeando con especial fuerza a tres sectores: el comercio internacional, la minería de la plata y las finanzas gubernamentales.

La crisis del comercio y de la minería en América Latina

La depresión europea provocó una reducción abrupta del comercio con América Latina. Las exportaciones inglesas a la región disminuyeron en un 50 por 100 en 1826 y los embarques franceses y alemanes también decayeron estrepitosamente[14]. Si bien la crisis comercial fue general, sus efectos se hicieron notar con especial intensidad en Perú, Gran Colombia y Argentina, ya que el comercio británico con estas tres naciones disminuyó entre un 50 por 100 y un 70 por 100 entre 1825

[12] J.C.L. Sismondi, *Nouveaux Principes d'Economie Politique* (Paris,1827), II, Livre II, cap.iv. Esta interpretación fue citada acríticamente por numerosos economistas posteriores. Cf. Rosa Luxemburgo, *La acumulación del capital* (Mexico, 1967), pp.324-345. Un enfoque similar se encuentra en Tooke, *History*, II, 145-150; Clement Juglar, *Des Crises Commerciales et de leur Retour periodique en France, en Angleterre et aux Etats Unis* (Paris, 1889), pp.332-241; Michel Tougan Baranowsky, *Les Crises Industrielles en Angleterre*, (Paris, 1913), pp.32-53; y Jenks, *Migration*, pp.53-58.

[13] Para estadísticas sobre el comercio exterior de Inglaterra, véase Porter, *The Progress of the Nation*, pp.479-481. Asimismo vease Humphreys, *Consular Reports*, pp.344-351.

[14] De acuerdo con una estimación, las exportaciones británicas a América Latina cayeron de aproximadamente 6,400,000 de libras en 1824 a 3,000,000 en 1826. A. Gayer et al., *The Growth and Fluctuation*, p.182. Contrastar con estadísticas ligeramente distintas de las fuentes citadas en la nota 13, supra.

y 1826. (Véase gráfico II.) El valor de las exportaciones británicas a Perú, por ejemplo, había alcanzado 600.000 libras en 1825 para verse reducido a menos de 200.000 libras esterlinas el año siguiente[15]. Las exportaciones a Gran Colombia cayeron a la mitad a raíz de la crisis y no se recuperaron durante años. El punto más álgido en el intercambio angloargentino se había alcanzado en 1824 y siguió en un nivel elevado durante 1825 pero decayó aceleradamente a partir de entonces[16]. En México, en cambio, la recesión comercial fue menos abrupta; las importaciones mexicanas se deslizaron de 19 millones de pesos en 1825 a 15 millones en 1826 y a 14 millones en 1827, alcanzando su punto más bajo de 10 millones sólo en 1828. En este caso, curiosamente, las exportaciones francesas y norteamericanas fueron las que disminuyeron con mayor rapidez, mientras que las británicas no declinaron sustancialmente sino hasta finales de la década[17].

Un solo país en América Latina pudo escapar a los embates de la crisis: Brasil, cuyo comercio exterior no disminuyó. Las exportaciones de azúcar de Recife, Aracajú y Salvador y los crecientes embarques de café de Río de Janeiro ayudaron a financiar un gran volumen de importaciones, especialmente textiles de algodón. El resultado fue que las exportaciones anuales de Inglaterra a Brasil no cayeron por debajo de un nivel de dos millones y medio de libras esterlinas durante las décadas de 1820, 1830 y 1840. De hecho, a partir de la crisis de 1825/26, el mercado brasileño absorbió el 50 por 100 de todos los embarques británicos a Latinoamérica; en los años treinta todavía recibía más del 40 por 100, y en los cuarenta el 35 por 100. La estabilidad y fortaleza de este comercio, además, explica por qué Brasil fue el único país latinoamericano capaz de hacer frente a los pagos de su deuda de manera regular durante este período, y el único Estado en posición de negociar numerosos préstamos nuevos con la comunidad bancaria de Londres[18].

Pero más allá del caso excepcional de Brasil, conviene remarcar que la declinación global del comercio latinoamericano se vinculaba directamente con la crisis en los centros financieros del Viejo Mundo. El fracaso de importantes casas mercantiles y bancarias europeas significó que los industriales (y en particular los fabricantes británicos) ya no pudieran obtener créditos para financiar la exportación de sus productos[19]. A finales de febrero de 1826, el London Times subrayaba las dramáticas consecuencias de la bancarrota de una importante firma financiera:

La ruina de la casa Goldschimidt en Londres es el golpe más duro sufrido por Glasgow hasta la fecha en estos tiempos calamitosos. Una gran porción de las consignaciones de productos enviados a Sudamérica estaban garantizados con letras de cambio sobre los Sres. Goldschmidt...[20].
La reducción del crédito europeo también restringió las actividades de aquellos comerciantes que habían abierto casas en distintos puertos latinoamericanos, ya que no pudieron adquirir las letras de cambio necesarias para financiar sus negocios de importación. En Lima, el cónsul Ricketts informaba que a finales de 1826 había dos millones de pesos en deudas impagadas de los comerciantes

[15] Para estadísticas de comercio anglo/peruano véase Heraclio Bonilla, *Gran Bretaña y el Perú: los mecanismos de un control económico* (Lima, 1977), V, 159.
[16] Para información sobre el comercio anglo/argentino véase Halperin, *Guerra y finanzas*, pp.283-284.
[17] Para estadísticas sobre el comercio entre México y Gran Bretaña y Francia véase Bernard Kapp, «Les relations economiques exterieures du Mexique (1821-1911) d' apres les sources francaises» en *Ville et Commerce* (Paris, 1974), pp.58-67; e Inés Herrera Canales, *El comercio exterior de México* (México, 1977), pp.26, 34, 82, 161.
[18] Para estadísticas del comercio brasileño véase Porter, *The Progress*, pp.483-486; y Platt, *Latin America*, Table 1, p.30.
[19] Una docena de bancos londinenses quebraron a raíz de la crisis, incluyendo tres que habían estado involucrados en empréstitos latinoamericanos: B.A. Goldschmidt y Herring, Powles & Graham se hundieron en la primavera de 1826, mientras que Herring, Richardson quebró a principios de 1827.
[20] *The Times*, 27 de febrero de 1826. De acuerdo con Gille, Goldschmidt tenia unas 400.000 de libras en deudas incobrables de un total de 1.200.000 de libras de sus pasivos. Gille, *Histoire de la Maison Rothschild*, I, 159-161.

británicos establecidos en la capital peruana, y añadía: «la recuperación es muy tediosa y en gran parte, me temo, dudosa». Incluso casas comerciales tan sólidas como la de Antony Gibbs & Sons no pudieron escapar totalmente a la tormenta que arrasó con sus colegas menores; Gibbs tenía cerca de 45.000 libras (225.000 pesos plata) paralizados en su casa filial de Lima en 1826[21].

Otras conocidas firmas británicas fueron golpeadas con aún mayor fuerza por la crisis. La compañía mercantil Hylsops de Jamaica y Cartagena quebró cuando Goldschrnidt, agente de los créditos colombianos, suspendió operaciones en febrero de 1826. Los Hylsops «se hallaron en descubierto con pagarés impagados, y sus negocios tuvieron que pasar a manos de los fiduciarios»[22]. En México, el prominente establecimiento de Robert Staples & Company se vio sumergido en dificultades, y a pesar de sus estrechos vínculos con los poderosos banqueros Baring, no tardó en desaparecer del registro de la comunidad mercantil mexicana[23].

En Buenos Aires, otro asociado de los Baring, la firma de William Parish Robertson, desapareció en 1827. Aunque los socios habían obtenido importantes beneficios con el empréstito argentino de 1824, perdieron grandes sumas en una empresa minera mal aconsejada y en un proyecto de colonización costoso y poco realista. Por otra parte, la actividad comercial de los Parish Robertson, como la de todos los comerciantes angloargentinos, se congeló a raíz del estallido de la guerra naval de 1826/28 entre Argentina y Brasil, que clausuró los puertos del Río de la Plata[24].

Para finales de la década, las nutridas filas de empresas comerciales británicas en los puertos latinoamericanos habían sido diezmadas. Como indica Platt, ya se vislumbraba «el futuro patrón de unas cuantas poderosas empresas compartiendo entre ellas el limitado mercado»[25]. Platt no se equivoca al hacer hincapié en la estrechez del mercado, pues el consumo latinoamericano de productos manufacturados británicos permaneció virtualmente estable durante casi veinte años.

Mientras la crisis de 1825/26 produjo una cosecha de quiebras entre las firmas comerciales, sus efectos en otras esferas de la economía fueron igualmente dramáticos. La suspensión de las exportaciones de capital europeo interrumpió el desarrollo de otra importante fuente de riqueza en la que los dirigentes latinoamericanos habían puesto sus esperanzas para lograr una rápida recuperación económica: la minería de plata.

Paradójicamente, fue precisamente a principios de 1826 -cuando la crisis europea alcanzaba su apogeo- cuando los ingenieros británicos enviados a Latinoamérica consiguieron echar a andar algunas de las nuevas empresas mineras. Habían conseguido concesiones sobre los distritos argentíferos clave, comenzado las operaciones de drenaje, y esperaban poder procesar los metales preciosos con la maquinaria importada de Inglaterra. Pero necesitaban un flujo constante de inversiones para impulsar la producción. El pánico financiero truncó bruscamente sus esperanzas y

---

[21] Platt, *Latin America*, p.51.
[22] Humphreys, «British merchants» p.121.
[23] Sobre las inversiones de Francis Baring y Robert Staples en México en 1824 véase R. Liehr, «La deuda exterior» pp.427-429.
[24] En 1825, 95 navios británicos entraron en puertos argentinos; en 1826 este numero se redujo a siete y en 1827 solamente un barco ingles logro entrar en el puerto de Buenos Aires. El bloqueo produjo un pánico entre la comunidad de comerciantes ingleses, quienes sacaron medio millón de pesos plata clandestinamente de Buenos Aires. Ferns, *Britain and Argentina*, pp. pp.164-165.
[25] Platt, *Latin America*, p.51.

muy pronto la mayoría de los intrépidos ingenieros se vieron obligados a despedir a sus trabajadores y poner fin a sus operaciones.

Los observadores contemporáneos en Londres se apresuraron a concluir que estos fracasos se debían a la falta de escrúpulos de los promotores de minas que habían exagerado la riqueza de las minas y despilfarrado los ahorros de cientos de incautos inversores. Esta opinión, adoptada luego por numerosos historiadores, sugiere que la clausura de las minas precedió y, por lo tanto, contribuyó a la crisis internacional de 1825-1826. Pero como el investigador chileno Claudio Vélez ha demostrado recientemente en un ensayo brillante, la verdad fue muy distinta[26]. Las empresas mineras británicas en Chile no fracasaron antes de la crisis, sino después. Fue el colapso de la banca y la bolsa londinense lo que cortó el flujo de inversiones a las empresas mineras, condenándolas virtualmente a la bancarrota. Entretanto, numerosas compañías mineras, propiedad de chilenos, aumentaron su producción (a pesar de su anticuada tecnología) y para la década de 1840, Chile y otras naciones latinoamericanas habían vuelto a ser exportadoras de minerales relativamente importantes[27]. En el caso de México, asimismo, algunas empresas mineras británicas se hundieron, aunque sobrevivieron otras. Las asociaciones de Real del Catorce, Tlalpujahua y Guanajuato, cerraron entre 1826 y 1828. En cambio, la United Mexican Mining Company siguió operando durante todo el siglo xix y la empresa minera Bolaños pudo pagar dividendos ininterrumpidamente hasta 1849. De forma similar, la historia de la mayor firma minera propiedad de extranjeros, la Real del Monte Company, demuestra que, a pesar de serios obstáculos, dichas empresas podían sostenerse siempre que contaran con suficiente capital: los inversores ingleses aportaron más de 700.000 libras entre 1825 y 1840, ayudando a convertirla en la empresa minera más moderna de México[28].

En el diferente contexto de la sociedad Argentina, la experiencia de las primeras empresas mineras británicas demostró ser un irremediable fracaso. Los directores de las compañías descubrieron que el capital y la tecnología no eran los únicos instrumentos requeridos para el éxito económico. Agrias rivalidades políticas y comerciales obstaculizaron los ambiciosos planes de la Río de la Plata Mining Association y la Famatina Silver Mining Company, que se disputaban los derechos sobre los mismos distritos argentíferos. Las minas no tardaron en clausurarse cuando el valor de las acciones de las compañías descendió vertiginosamente. Las luchas políticas a nivel local y la competencia entre comerciantes y financieros de Buenos Aires y Londres provocaron la ruina de las primeras especulaciones mineras en la región del Río de la Plata[29].

La variada historia de las empresas mineras británicas refleja el complejo e incierto proceso de reacomodo de las naciones latinoamericanas en la economía atlántica durante la década de 1820. La mayor parte de las compañías fueron barridas por las poderosas corrientes generadas por la crisis mercantil y financiera internacional, aunque unas pocas sobrevivieron y se sumaron a las numerosas pero pequeñas empresas mineras locales que participaron en la reestructuración de la producción en los distritos mineros de países como Chile y México. El progreso realizado, sin

[26] Veliz, «Egana», 637-663.
[27] Para información sobre la producción chilena de cobra y plata véase Pierre Vayssiere, *Un Siecle de Capitalisme minier au Chili, 1830-1930* (Paris, 1980), pp.114-115, 269.
[28] De acuerdo con Randall, esta firma minera eventualmente demostró ser un fracaso financiero, pero las innovaciones técnicas que se introdujeron entre 1826 y 1840 contribuyeron a la transformación de la minería mexicana. Vease Randall, *Real del Monte*, passim.
[29] Sobre los fracasos mineros en Argentina véase Francis Head, *Report Relating to the Failure of the Rio de la Plata Mining Association* (Londres, 1827); y Galmarini, *Negocios y política*, cap. 5.

embargo, resultó más difícil de lo esperado, lo que reflejaba el daño causado sucesivamente por la guerra y la crisis a los pilares de metales preciosos que habían sostenido a la economía colonial durante casi trescientos años.

La suspensión de pagos de la deuda externa

Si bien la disminución del comercio y el colapso de muchas empresas mineras fueron resultado del crac en Londres, ¿qué puede decirse de la suspensión de pagos de la deuda por parte de los gobiernos latinoamericanos? ¿Las moratorias precedieron o sucedieron al pánico europeo? La interpretación tradicional sugiere que el pánico en el mercado monetario londinense fue provocado, al menos en parte, por la noticia de la insolvencia de Estados extranjeros a los que se habían prestado grandes su. mas. Sin embargo, ninguna nación latinoamericana suspendió el servicio de su deuda antes del estallido del caos financiero en Europa.

El gobierno peruano fue el primero en suspender pagos en abril de 1826[30]. La quiebra de los Goldschimidt dos meses antes había sido un duro golpe, pues aunque no eran los banqueros oficiales del Perú, habían otorgado varios préstamos a corto plazo para financiar las deudas más apremiantes. Las autoridades de Lima se vieron fuertemente presionadas para pagar a los acreedores de la firma en quiebra, pero pronto descubrieron que carecían inclusive de recursos suficientes para cubrir los dividendos de la deuda externa que tenían que entregarse el 15 de abril. Los embajadores mexicano, colombiano y argentino en Londres trataron de convencer a su colega peruano, José Joaquín Olmedo, que aprovechara un préstamo a corto plazo ofrecido por la rama parisina de la Banca Rothschild. El enviado peruano, sin embargo, rechazó la oferta alegando que prolongaría la agonía sin resolver la penuria de su gobierno. 01medo escribió a Bolívar lamentando las dificultades que enfrentaba tanto el gobierno peruano como los tenedores de bonos, afirmando:

> El gobierno que no paga... siempre pierde crédito... Los acreedores no nos dejan vivir un instante; nos vienen a visitar en tropel: se quejan, se lamentan, nos piden explicaciones de este suceso, nos piden esperanzas; en fin, no nos dejan; porque si, como acabo de decir, la falta de este pago es ominosa en todas circunstancias, en la presente es horrible y mortal, pues muchas familias subsisten de estos intereses y en el día que todo esté paralizado, que pasan de 600 las bancarrotas y que no circula dinero, nadie tiene cómo vivir[31].

La bancarrota de Perú resultó sintomática del descalabro financiero, aunque también es cierto que otros países latinoamericanos tuvieron mayor suerte en encontrar los medios para evitar la suspensión de pagos. El gobierno colombiano, acosado por circunstancias igualmente difíciles, se las compuso para evitar la bancarrota, al menos durante algunos meses. El embajador colombiano en Londres, Hurtado, apeló a su colega mexicano, Vicente Rocafuerte, para que ayudara a la república hermana otorgando un préstamo con el cual hacer frente al pago de intereses sobre la deuda externa colombiana que vencía en el mes de abril. En un generoso acto de solidaridad interamericana, Rocafuerte accedió a esta solicitud y ordenó al banquero Barclay que transfiriese 63.000 libras de los fondos mexicanos a la cuenta del gobierno colombiano[32].

---

[30] Acerca de la suspensión de pagos peruano véase Rodríguez O., *El nacimiento*, pp.169-170.
[31] Ibid., p.169 n.36.
[32] Las autoridades colombianas esperaban reembolsar el préstamo mexicano con un crédito de dos millones de pesos que habían otorgado al gobierno peruano. Después de la bancarrota de Perú, ello no fue posible. En cambio, los colombianos ofrecieron a México dos barcos de guerra, recientemente adquiridos en Estados Unidos, a cambio de la liquidación de la deuda. La oferta no fue aceptada y el préstamo no pudo ser amortizado hasta después de 1850. Sobre estas transacciones véase Rodríguez O., «Rocafuerte y el empréstito a Colombia» *Historia Mexicana*) (1969), pp.485-

Las demás naciones latinoamericanas experimentaron menos dificultades en el cumplimiento de sus obligaciones, ya que poseían fondos en depósito con sus respectivos banqueros en Londres: el gobierno argentino, con la firma Baring Brothers, el chileno con Hullett Brothers, el centroamericano y el mexicano con Barclay, Herring y Richardson y el imperio de Brasil con Rothschild. No obstante, tan pronto como se extendió la noticia del que el gobierno peruano era insolvente, los precios de los bonos del conjunto de las naciones latinoamericanas descendieron entre diez y veinte puntos en la Bolsa de Londres[33].

Durante 1826 el embajador mexicano, Rocafuerte, realizó ingentes esfuerzos para apuntalar la cotización de los bonos. Argumentaba que aplicando parte de las reservas del gobierno a la adquisición de valores en el mercado sería posible elevar los precios. Presionó a sus banqueros para que así lo hicieran, pero ellos se negaron. Poco después, Rocafuerte tuvo noticias de que la casa financiera Barclay -que entonces servía simultáneamente como agente para los empréstitos mexicanos, colombianos y centroamericanos- encaraba problemas cada vez mayores como resultado de su estrecha relación con la firma de Herring, Powles y Graham, que estaba al borde de la bancarrota. Uno de los socios principales de esta última compañía, John Powles, estaba comprometido en las especulaciones de Goldschmidt y había sufrido grandes pérdidas en empresas mineras[34].

Estos audaces banqueros londinenses, por lo tanto, cavaron su propia tumba y causaron graves problemas para los gobiernos deudores. En junio de 1826. Rocafuerte pidió instrucciones urgentes al ministro de finanzas mexicano para facilitar la transferencia de fondos, confiados a Barclay, a las manos más seguras del Banco de Inglaterra. La autorización nunca llegó. Como resultado, cuando Barclay suspendió pagos a principios de agosto, el tesoro mexicano perdió más de 300.000 libras en fondos depositados con dichos banqueros. El 10 de agosto, cuando el Times dio noticia de la quiebra de Barclay, el pánico cundió en la Bolsa, y los inversionistas se agolparon para vender sus bonos mexicanos y colombianos[35].

La situación, sin embargo, no era tan negra como algunos inversores podían suponer. Aunque Colombia y Chile suspendieron pagos en septiembre, México logró transferir su agencia y pagar el dividendo correspondiente a medio año. En forma semejante, los gobiernos brasileño, argentino y centroamericano siguieron haciendo frente a sus obligaciones externas. Varios meses más tarde, sin embargo, el cuadro financiero empeoró. Para mediados de 1827 todos los Estados latinoamericanos, con excepción de Brasil, habían suspendido pagos, y en la mayoría de los casos no pudieron reanudar sus remesas durante veinte o treinta años.

515; Joaquín Ramírez Cabañas, *El empréstito de México a Colombia* (México, 1930); Ornan Roldan Oquendo, *Las relaciones entre México y Colombia, 1810-1862* (México, 1974), pp.98-134, 233-244.

[33] Las cotizaciones de los bonos mexicanos cayeron de 70 a 60 y las de los bonos argentinos de 70 a 55. Sobre la evolución de los valores mexicanos véase Rodríguez O., *El nacimiento*, pp.168-169; para las tendencias de los valores argentinos véase nuestro Grafico II.

[34] Rodríguez O., «Rocafuerte» p.507. Powles fue el empresario que contrato a Benjamin Disraeli para que redactara folletos favorables a las compañías mineras. Veliz, «Egana» p. 639.

[35] Rodríguez O., *El nacimiento*, p.171.

Treinta años de renegociación de las deudas

Durante más de un cuarto de siglo el dilema de la deuda externa proyectó una oscura sombra sobre las finanzas de los gobiernos latinoamericanos. A pesar de repetidos esfuerzos por parte de los agentes de los inversores europeos para recuperar sus dineros, todos los ministros de finanzas de los países deudores rehusaron reanudar los pagos. Actuaban así por una razón sencilla: los tesoros nacionales apenas contaban con efectivo suficiente para cubrir los gastos ordinarios de las administraciones civiles y militares, y prácticamente carecían de oro, plata o divisas. Sin metálico era inútil prometer remesas, ya que el papel moneda de los gobiernos latinoamericanos no sería aceptado por los acreedores extranjeros.

Debe subrayarse, por otra parte, que la crisis monetaria y fiscal que se desató en América Latina después de la crisis europea de 1825-26 se profundizó en los años siguientes. En primer lugar, los ingresos impositivos disminuyeron como resultado de la depresión comercial[36]. La situación se agravó por la creciente escasez de plata y oro, gran parte de los cuales pasaba a manos de comerciantes extranjeros o era atesorado por las clases propietarias nativas. La falta de liquidez se reflejaba en a fragmentación de las economías locales, lo cual contribuyó a fortalecer as tendencias regionalistas. El separatismo político y la desarticulación económica debilitaron, a su vez, cualquier intento de fortalecer la unidad nacional, e inevitablemente socavaron las finanzas públicas.

Este círculo vicioso de problemas económicos, sociales y políticos era tan acuciante que los acreedores extranjeros difícilmente hubieran podido esperar una acogida favorable a sus pretensiones. No obstante, las asociaciones de tenedores de bonos siguieron dirigiendo sus persistentes y fastidiosas demandas al Ministerio de Asuntos Exteriores británico, aunque éste no mostró gran interés en asumir la responsabilidad por dichas reclamaciones. De mayor importancia para las autoridades británicas era el estado de las relaciones comerciales con las naciones allende el Atlántico. Medidas excesivamente agresivas a favor de los tenedores de bonos podrían perjudicar a los mercaderes ingleses, beneficiando por contrapartida a los comerciantes rivales de Francia, Alemania y los Estados Unidos. Sin embargo, el gobierno británico no se abstuvo de desplegar su poderío militar para demostrar que estaba dispuesto a defender los intereses de comerciantes y acreedores. Los buques de la Armada Real representaron una constante amenaza para todas las naciones del hemisferio, ya que estaban en condiciones de imponer bloqueos navales e incluso de respaldar intervenciones militares directas, tal como llegó a suceder en el caso de México[37].

Durante la década de 1830 se realizaron escasos avances en la reestructuración de las deudas mexicana y colombiana. Se concretaron acuerdos formales con los representantes de los tenedores de bonos, pero en la práctica no se reiniciaron los pagos. Circunstancias conflictivas en otros países latinoamericanos tampoco permitieron la reanudación del servicio de la deuda. Una serie de guerras regionales desembocó en la desintegración de la Federación Centroamericana. Entre 1836 y 1839

[36] Los ingresos estatales chilenos cayeron de un promedio de 2 millones de pesos anuales en 1820-24 a 1,6 millones en 1825-1832. *Resumen de la Hacienda Publica en Chile desde la independencia hasta 1900* (Dirección general de contabilidad, Santiago de Chile, 1901). Los derechos aduaneros proporcionaron 80% de los ingresos argentinos en 1822-24 pero solamente 21% en 1825-1828. Halperin, *Guerra y finanzas*, pp.190-91, 195. Las recaudaciones aduaneras mexicanas alcanzaron un pico de 15 millones de pesos en 1826 para caer a 11 millones en 1829. Tenenbaum, *México en la época de los agiotistas*, pp.46-47.

[37] Platt sostiene que el Foreign Office no intento utilizar la fuerza militar para «obligar a los latinoamericanos a aceptar el comercio británico» o para «promover los intereses de las finanzas británicas» En lo que se refiere al comercio dicha afirmación es tendenciosa ya que la Armada Real intervino en repetidas ocasiones precisamente con el objetivo señalado. Véase D.C.M. Platt, *Finance, Trade and Politics: British Foreign Policy, 1815-1914* (Oxford, 1968), cap. 6.

Chile se lanzó a una guerra contra la Confederación Peruana-Boliviana, que desangró sus respectivas tesorerías. Mientras tanto, en Argentina el bloqueo naval, llevado a cabo por barcos de guerra franceses entre 1838 y 1840, redujo drásticamente las principales fuentes de ingresos del gobierno, al tiempo que provocó una escalada en los gastos militares.

Durante el decenio de 1840-1850, la mayor parte de las naciones latinoamericanas siguieron padeciendo agudos conflictos políticos y militares. En Buenos Aires el régimen de Rosas tuvo que hacer frente a las rebeliones de provincias disidentes, situación agravada por un nuevo bloqueo de] puerto entre 1845 y 1848, efectuada por las flotas francesa y británica. En México los conflictos se agudizaron a raíz de la invasión del territorio nacional por tropas norteamericanas, las cuales ocuparon la capital en septiembre de 1847. En Perú, la guerra civil ardió desde 1842 hasta 1845, y a lo largo del resto del subcontinente la inestabilidad política, los movimientos separatistas y las insurrecciones populares arrasaron tierra y sociedad.

El grado de conflictividad en la mayoría de las sociedades hispanoamericanas de la época tuvo como consecuencia el que casi todos los gobiernos diesen prioridad al mantenimiento de sus ejércitos. Como ha sugerido Tulio Halperín, en sus estudio de las finanzas argentinas durante la primera mitad del siglo XIX, el Estado era una institución militarizada. Siendo así, no resultaba sorprendente que el grueso de los fondos públicos fuese destinado a abonar los salarios de oficiales y soldados, a pagar provisiones tales como harina, arroz, carne, café y azúcar, a costear la compra de caballos y mulas, y a cubrir los contratos por suministros que tenían que importarse: armas, municiones y uniformes[38]. Lógicamente, estas necesidades militares tenían prioridad sobre las exigencias de los lejanos tenedores de bonos.

Como era de esperarse, las cotizaciones de los bonos latinoamericanos en la Bolsa de Londres siguieron extremadamente bajas, ya que las perspectivas de reembolso eran inciertas. Dichos valores se convirtieron en papel especulativo con muy poco valor intrínseco y muchos de los tenedores originales vendieron sus bonos a precios de subasta a especuladores y comerciantes, quienes jugaban a la Bolsa de acuerdo con las violentas fluctuaciones dictadas por la evolución política de los Estados deudores (véase gráfico III).

La década de 1840, sin embargo, también señaló el comienzo de un importante cambio, al menos en unos cuantos países afortunados. La creciente demanda europea de materias primas inició un período de crecimiento para las exportaciones de algunas naciones como Chile y Perú. Esta prosperidad produjo un mayor nivel de ingresos y, por consiguiente, nuevas oportunidades para satisfacer las demandas de los tenedores británicos. El primer acuerdo duradero fue firmado con las autoridades chilenas en 1842 (véase cuadro II). El gobierno de Chile propuso la reanudación de pagos regulares sobre la deuda, así como la capitalización de los atrasos de intereses acumulados desde 1826. Nada extrañamente, el Comité de Tenedores de Bonos Hispanoamericanos ratificó rápidamente los términos ofrecidos[39]. Después de años de regateo, una segunda ronda de negociaciones entre los acreedores y otro importante deudor, el gobierno peruano, también llegó a una feliz conclusión[40]. La expansión de las exportaciones de guano desde mediados de los años cuarenta proporcionó al tesoro de Lima nuevos y cuantiosos recursos. Las autoridades peruanas reanudaron los pagos de intereses en 1849 al destinar aproximadamente la mitad de los ingresos del monopolio estatal del guano a los acreedores extranjeros.

---

[38] Halperin proporciona un análisis detallado de los gastos del gobierno de Buenos Aires durante los anos de 1830 y 1840 en su libro *Guerra y finanzas*, cap. 4.

[39] Charles Fenn, *Compendium of the English and Foreign Funds* (Londres, edición de 1883), p.390.

[40] Mathew observa que firmas como A. Gibbs & Sons que tenían información sobre el progreso de las negociaciones, pudieron realizar enormes beneficios adquiriendo los bonos a precios bajos y revendiéndolos después del anuncio del acuerdo financiero. Mathew, «The First Anglo/Peruvian Debt» p.98.

En el resto de Hispanoamérica, en cambio, las circunstancias no estaban todavía suficientemente maduras para llevar a cabo pactos similares. En Argentina, negociaciones entre un agente británico y el jefe de gobierno, Juan Manuel de Rosas, dieron como resultado el pago mensual de 5.000 pesos de plata a los tenedores de bonos durante 1844, pero este flujo cesó abruptamente como consecuencia del bloqueo extranjero del puerto de Buenos Aires en los años subsiguientes[41]. En Colombia los funcionarios de Hacienda propusieron bases posibles para un acuerdo, pero sin ningún resultado concreto. En Centroamérica las pequeñas repúblicas redistribuyeron su vieja deuda de 1825 y prometieron reanudar pagos, aunque solamente Costa Rica obtuvo suficientes recursos para remitir una pequeña suma en efectivo.

El análisis de las renegociaciones de las deudas de los Estados latinoamericanos indica que los períodos de moratoria duraron, por lo común, entre quince y treinta años. Como ya se ha señalado, las naciones que primero alcanzaron acuerdos con los acreedores europeos fueron Chile, Perú y Costa Rica, todos ellos ratificados en el transcurso de la década de 1840. En contraste, Argentina, Ecuador, Venezuela y Guatemala tardaron más tiempo en estabilizar sus finanzas públicas y, por consiguiente, no renegociaron sus deudas sino hasta finales de la década de 1850. Aún más lentos en llegar a acuerdos con los tenedores de bonos fueron los gobiernos de Colombia, Honduras y El Salvador, pues no reiniciaron los pagos de intereses sino hasta mediados de la década de 1860 e, incluso entonces, de manera irregular.

Pero la más compleja y, en última instancia, la más explosiva de las renegociaciones fue la de México. Las frustraciones y los antagonismos engendrados por negociaciones prolongadas y siempre tensas agriaron las relaciones entre el gobierno mexicano y las potencias europeas condujeron, finalmente, a una invasión militar en gran escala. Las peligrosas consecuencias del endeudamiento externo no podrían haberse manifestado de manera más desgarradora.

Las deudas y la intervención extranjera en México

Que México había de convertirse en un deudor crónico a partir del segundo cuarto del siglo no podía haberse previsto a fines de la época colonial. Cuando Humboldt visitó el Vírreinato de Nueva España en 1803, ésta tenía fama de ser la tierra más floreciente y próspera de Hispanoamérica. Las minas de plata mexicanas eran las más ricas del mundo y su producción agrícola y ganadera era considerable. La ciudad de México era, desde hacía decenios, la mayor de las ciudades del hemisferio y el más importante centro del poder imperial español. Después de la independencia, tanto los banqueros extranjeros como los políticos mexicanos juzgaron que las perspectivas de recuperación y crecimiento económicos eran prometedoras. Pero tales creencias resultaron ilusorias. La economía se estancó y el gobierno se encontró encerrado en un laberinto de déficits y deudas del cual no lograba salir. Los déficits, resultado de enormes gastos militares, fueron cubiertos inicialmente con dos empréstitos negociados en Londres en 1824 y 1825, pero para 1827 estos fondos se habían agotado. Por otro lado, los recursos impositivos disminuyeron tan velozmente que los pagos por intereses de la deuda externa tuvieron que ser suspendidos. El gobierno no deseaba declarar la moratoria, pero quedaban pocas opciones: la tesorería nacional simplemente no tenía ingresos suficientes para cubrir sus ingresos. En 1828, cuando el presidente Guadalupe Victoria

[41] De acuerdo con un informe, el jefe de estado bonaerense, Juan Manuel de Rosas, «ofreció ceder las Islas Malvinas – tomadas por los ingleses hacia diez anos – a cambio de la liquidación de la deuda» Sin embargo, no parece existir ninguna evidencia documental que avale dicha afirmación. Véase Harold E. Peters, *The Foreign Debt of the Argentine Republic* (Baltimore, 1934), p.21.

ordenó al ministro de Hacienda que procediera a renegociar la deuda británica, Alexander Baring, de la casa de Baring Brothers, aconsejó que México alterase «primero su sistema fiscal antes de prometer cumplir compromisos previamente rotos»[42]

Existían solamente dos soluciones posibles para la crisis financiera. La primera consistía en llevar a cabo reformas impositivas. Sin embargo, acababa de reestructurar radicalmente su sistema fiscal, eliminando muchas viejas cargas coloniales. El nuevo sistema impositivo -basado principalmente en los derechos a la importación- era ineficaz, debido a la corrupción y el contrabando existentes, pero los dirigentes mexicanos difícilmente podían esperar conseguir respaldo político si intentaban imponer nuevas cargas económicas sobre la población. La segunda alternativa consistía en buscar préstamos para cubrir los déficits. Después de la suspensión de pagos sobre la deuda externa, las autoridades financieras no tuvieron otra opción sino la de buscar fuentes de crédito locales. Como consecuencia, a partir de 1827 el gobierno tuvo que confiar en los agiotistas mexicanos, una intrincada y cada vez más poderosa mafia financiera.

Durante años, la camarilla de prestamistas de la capital mexicana, encabezada por ágiles especuladores como Manuel Escandón, Cayetano Rubio, Gregorio Martínez del Río y Manuel Lizardi, entre otros, aumentaron sus fortunas proporcionando préstamos a corto plazo a los ministros de Hacienda a cambio de obtener el control sobre el monopolio estatal del tabaco, las salinas, las casas de moneda, concesiones de transportes, contratos de suministro de armamento e incluso la administración de los despachos aduanales de diversos puertos en las costas del Golfo y del Pacífico[43]. Estas complejas transacciones financieras permitieron a prestamistas como Escandón encontrar la vía para consolidar sus feudos económicos personales. En 1834, Escandón y sus socios obtuvieron contratos para reparar las carreteras que unían la capital de la nación con Cuernavaca, por un lado, y con la rica región agrícola y minera del Bajío, por otro. En recompensa, la compañía de Escandón recibió los derechos para cobrar cuotas de peaje en la ruta comercial más transitada de la nación, que iba desde el puerto de Veracruz, en el Golfo, hasta Puebla y la ciudad de México[44]. Otro lucrativo contrato fue obtenido por la firma comercial Martínez del Río a principios de los años cuarenta como resultado de préstamos para el gobierno. Recibió control mayoritario de la Empresa del Tabaco, la mayor de las fábricas tabacaleras estatales, exprimiéndola por todo lo que valía[45].

A pesar de su creciente dependencia de los agiotistas, los políticos mexicanos no desesperaban de encontrar una solución a la deuda externa.
El distinguido intelectual Lucas Alamán, quien fue ministro de Asuntos Exteriores a principios de la década de 1830. propuso en repetidas ocasiones que se prosiguieran las negociaciones con los banqueros y los tenedores de bancos británicos. En septiembre de 1831 se firmó un primer acuerdo por el cual los 7,9 millones de pesos, que se debían por concepto de intereses atrasados, se redujeron a 5,5 millones de pesos. El acuerdo estipulaba, además, que los pagos por intereses

[42] La mejor fuente sobre las finanzas mexicanas en la primera mitad del siglo XIX es el trabajo ya citado de Tenenbaum, *México en la época de los agiotistas, 1821-1857*.
[43] A cambio de prestar dinero al gobierno, los agiotistas frecuentemente recibieron certificados de aduanas que podían utilizarse para pagar los derechos aduaneros. De esta manera, una gran parte de los ingresos estatales fueron hipotecados a los prestamistas. Para un análisis de dichos mecanismos véanse los ensayos de Barbara Tenebaum y Rosa Maria Meyer en *Banca y poder en México, 1800-1925*, eds., Leonor Ludlow y Carlos Marichal, (México, 1986), pp.75-118.
[44] Margarita Urias, «Manuel Escandón: de las diligencias al ferrocarril, 1833-1862» en *Formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX*, ed. C. Cardoso, (México, 1978), pp.25-56.
[45] David Walker, «Business as Usual: The Empresa del Tabaco in Mexico, 1837-1844» *HAHR*, 64, No.4 (1984), pp.675-706.

correspondientes al período de 1832-1836 debían suspenderse, a la espera de que el gobierno acumulase suficientes reservas monetarias para reanudar sus remesas a un ritmo regular[46].

Se preveía que la reanudación del servicio de la deuda externa podría comenzarse en 1836, pero en marzo de ese año los colonos de Texas publicaron su declaración de independencia de México. La guerra subsecuente creó una nueva crisis fiscal. El grueso de los fondos del gobierno fue destinado a pagar al ejército que había marchado hacia el norte, bajo el mando del general Santa Anna. Dadas estas circunstancias, la firma de Baring Brothers renunció a su cargo como representante financiero del gobierno, siendo reemplazada por la casa de M. Lizardi y Compañía, que diseñó un proyecto para un nuevo arreglo con los tenedores de bonos.

A principios de 1837, el Congreso mexicano aprobó los términos de la renegociación. Las bases de la propuesta eran ingeniosas y podrían haber representado una solución a los problemas de la deuda si no hubiera sido por los conflictos con los Estados Unidos. El gobierno reconoció una deuda total de 10,8 millones de libras esterlinas (una suma enorme para la época), pero instruyó a Lizardi para que convirtiera la mitad de esta suma en «Certificados de Tierras sobre los territorios despoblados en los departamentos de Texas, Chihuahua, Nuevo México, Sonora y California a un valor de cuatro acres por cada libra esterlina»[47]

La idea de canjear certificados de tierra por los bonos no carecía de realismo en tanto México poseía vastos territorios escasamente poblados en las zonas del norte del país, pero los conflictos militares con los colonos norteamericanos hicieron añicos los intentos de venta de tierras. Los tenedores de bonos británicos se reunieron en la City of London Tavern el 14 de septiembre de 1837 para discutir los términos y proponer una serie de modificaciones. Insistieron en conservar los viejos bonos (por un valor aproximado de 6,4 millones de libras), aunque aceptaron la posibilidad de canjear los intereses adeudados por «bonos diferidos», los cuales, a su vez, podrían ser utilizados para comprar certificados de tierras. Fue. ron muy pocos los certificados adquiridos por los tenedores, pero mediante este arreglo el gobierno mexicano logró evitar el tener que pagar intereses sobre su deuda externa durante casi un decenio[48].

Entretanto, el agente financiero mexicano en Londres, Lizardi, procedió a realizar una serie de transacciones nada ortodoxas que tuvieron un efecto negativo sobre las cotizaciones de los bonos en el mercado. En vista de que no se le pagaban sus comisiones con regularidad, Lizardi se apropió de un millón de pesos en bonos mexicanos y los colocó entre especuladores, quedándose con los beneficios[49]. Tales maniobras provocaron agrias discusiones y críticas en México. Como consecuencia, la agencia fue transferida en 1845 a la firma de John Sclineider & Company de Londres[50]. Esperando un arreglo más favorable, los tenedores de bonos presionaron para obtener concesiones adicionales. Les animaban los resultados de la reciente renegociación de la deuda chilena, que había provocado un salto en el valor de los bonos de ese país en la Bolsa de Londres. El 30 de julio de 1845, el London Times observaba en su artículo sobre el mercado financiero que los

---

[46] Para detalles sobre el acuerdo de 1831 véase Joaquín D. Casasus, *Historia de la Deuda Contraída en Londres* (México, 1885), pp.122-140.

[47] La copia del decreto del 13 de abril de 1837 se encuentra en la carpeta LE-1230 titulada «Deuda de México a Inglaterra, 1822-1844, vol. 1» en el Archivo de la Secretaria de Relaciones Exteriores, Ciudad de México (citado de aquí en adelante como ASRE).

[48] Para detalles véase ASRE, LE-1231.

[49] La abundante correspondencia sobre las transacciones de Lizardi puede verse en ASRE, LE-1230.

[50] La correspondencia entre Schneider y el gobierno mexicano se encuentra en ASRE, LE-1230 y 1231.

bonos chilenos se cotizaban entre 100 y 103, mientras que los bonos mexicanos seguían entre 36 y 39[51].

Las esperanzas de los tenedores de bonos se disiparon al estallar la guerra entre México y los Estados Unidos a principios de 1846. Para financiar el esfuerzo bélico, los ministros de Hacienda tuvieron que recurrir de nuevo a los prestamistas locales. Estos capitalistas contribuyeron a la defensa de la nación durante los años que duró el conflicto, pero una vez que comenzaron las negociaciones de armisticio no dudaron en ejercer fuertes presiones sobre el gobierno con el propósito de cobrar lo que se les debía. Estaban en muy buena posición para ello, gracias a sus formidables conexiones internacionales. Uno de los principales agiotistas era Ewen Macintosh, quien actuaba simultáneamente como cónsul británico en la ciudad de México y como representante de los tenedores de bonos extranjeros. Otro acaudalado agiotista, Cayetano Rubio, fue agente de Lizardi durante varios años y, al mismo tiempo, mantuvo estrechos vínculos con el embajador español en la capital mexicana. Por su parte, la firma de Baron/Forbes en Tepic, en la zona norte de la costa del Pacífico, también disfrutaba de importantes vínculos internacionales; William Forbes y Eustace Barron servían, respectivamente, como cónsules de los Estados Unidos y de Inglaterra en el mismo puerto[52]

Los agiotistas exigieron que el gobierno utilizase la mayor parte de la indemnización pagada por los Estados Unidos para liquidar tanto las deudas internas como las externas. Los fondos de indemnización, que sumaban 15 millones de dólares entregados por los Estados Unidos a cambio de los territorios de Texas, Nuevo México, la mayor parte de Arizona y California,- representaban un cebo enormemente atractivo tanto para los financieros nativos como para los tenedores de bonos. Pero además, es conveniente señalar que muchos políticos mexicanos no se opusieron a las pretensiones de los tenedores británicos. Como ha señalado Bárbara Tenenbaum, en un reciente y minucioso estudio: «Tanto el conservador Lucas Alamán como el liberal Valentín Gómez Farias acogían con satisfacción la influencia británica en México como contrapeso a la de los Estados Unidos»[53]. Finalmente, en octubre de 1850, el ministro de Hacienda, Manuel Payno, firmó un nuevo contrato con los acreedores. México reconocía una deuda externa de 51 millones de pesos (10.240.000 de libras) y se comprometía a pagar cinco millones de pesos para cubrir los intereses adeudados, la mitad con los fondos de la indemnización y la otra mitad con los derechos aduanales. A cambio, los tenedores de bonos aceptaban una reducción de las tasas de interés del 5 al 3 por 100[54]

A pesar del favorable acuerdo, el gobierno mexicano no pudo escapar al ominoso espectro de la bancarrota, ya que después de 1856, las autoridades consideraron necesario interrumpir los pagos de intereses a causa del estallido de la guerra civil. La ya crítica situación se complicó aún más por las exigencias de los prestamistas de la capital. Para protegerse de la insolvencia del gobierno, muchos de estos capitalistas solicitaron a las potencias europeas -Gran Bretaña, Francia y España- que respaldasen sus pretensiones ante la tesorería mexicana. Para legitimar tales procedimientos,

---

[51] *The Times*, 30 de julio de 1845.

[52] Sobre estas casas financieras que operaba en México véase Barbara Tenenbaum, «Merchants, money and mischief. The British in Mexico, 1821-1862» *The Americas*, xxxv, No.3 (1979), pp.317-339. D. C. M. Platt, "Las finanzas británicas en México,1821-1867» *Historia Mexicana* 32, No.2, (1982), pp.226-261; y Jean Meyer, «Barron, Forbes y Cia.. El cielo y sus primeros favoritos» *Nexos*, 4, No.40 (abril de 1981), pp.22-36.

[53] Tenenbaum, *México en la época de los agiotistas*, pp.104-105.

[54] Las negociaciones fueron complejas. Una descripción detallada se encuentra en Casasus, *Historia de deuda*, pp.219-243.

los agiotistas recurrieron a las llamadas «Convenciones Diplomáticas», que permitían la conversión de gran parte de la deuda interna en una especie de deuda externa. Estas maniobras podían parecer poco ortodoxas, pero los representantes de las potencias extranjeras concedieron su apoyo. Como observaba Robert Wilson, norteamericano que en aquel entonces se encontraba viajando por México:

La mejor forma de cobrar un adeudo en México consiste en convertirlo en una deuda externa, a ser posible, y luego, si hay un residente que tenga buenas relaciones con su ministro, el negocio es prontamente atendido. El que pueda comprar a un embajador extranjero en México ha hecho su fortuna[55].

En los años de 1851-53 el Ministerio de Asuntos Exteriores británico logró obligar al gobierno mexicano a reconocer un total de cinco millones de pesos (un peso plata equivalía a un dólar de plata) en demandas de esta naturaleza. Simultáneamente, las autoridades francesas y españolas pusieron todo su empeño en intimidar a diversos ministros de Hacienda mexicanos hasta que aceptaron reclamaciones igualmente dudosas, por un total de casi diez millones de pesos[56]. Pero el arreglo más notorio e irregular fue el contrato Jecker de 1859, por el cual la administración Miramón prometió pagar a un conocido agiotista suizo de la ciudad de México quince millones de pesos en bonos a cambio de menos de un millón de pesos en metálico. Con característica flexibilidad, el embajador francés otorgó protección diplomática a Jecker y procedió a presionar para obtener el reembolso.

El contrato Jecker fue la mecha que hizo estallar la ya turbulenta situación política. En la primavera de 1861 las fuerzas liberales, conducidas por Benito Juárez, tomaron el poder y rehusaron reconocer la legitimidad de las reclamaciones de los agiotistas, llegando al punto de suspender los pagos sobre las principales deudas externas. Las represalias fueron inmediatas y brutales. El 15 de noviembre, el ministro de Asuntos Exteriores británico, lord Russell, se reunió con los ministros español y francés, Istúriz y Flahaut, firmando una convención que autorizaba la ocupación militar de los principales puertos mexicanos[57]. El desenlace de estas insidiosas maniobras financieras y diplomáticas se produjo en 1862, cuando México fue invadido por las fuerzas conjuntas de Francia, Gran Bretaña y España.

Las condiciones externas e internas eran propicias para semejante expedición imperial. Por una parte, los Estados Unidos -embrollados en su guerra civil- no podían intervenir; por otra, el ejército mexicano se encontraba incapacitado para ofrecer una resistencia significativa. Las fuerzas inglesas y españolas fueron pronto retiradas, pero un gran contingente de tropas francesas permaneció en suelo mexicano durante cinco largos años. Con el apoyo de Napoleón 111, se estableció apresuradamente tina peculiar administración neo-colonial, encabezada por un príncipe austríaco, el archiduque Maximiliano. Durante tres años éste ocupó un trono provisional en el castillo de Chapultepec, gobernando con el apoyo de una camarilla de políticos conservadores mexicanos y

[55] Tenenbaum, «Merchants, money and mischief» p.336.
[56] Sobre las Convenciones diplomáticas véase William Wynne, *State Insolvency and Foreign Bondholders* (New Haven, 1951), II, 14-19.
[57] Al principio las autoridades británicas no se mostraron dispuestos a intervenir a favor de los tenedores de bonos pero cuando el gobierno mexicano suspendió unilateralmente los pagos sobre la deuda externa en julio de 1861, el embajador ingles Wykes, comenzó a abogar por la intervención militar. La correspondencia diplomática británica ha sido resumida en Gloria Grajales, ed., *México y Gran Bretaña durante la Intervención, 1861-1862* (México, 1974), en particular pp.75-81, 107-110.

con el respaldo de los 30.000 soldados del ejército de ocupación francés[58]. Pero el régimen de Maximiliano nunca tuvo visos de consolidarse; en 1867 el archiduque fue derrocado y las tropas francesas expulsadas como resultado de la tenaz campaña de las fuerzas liberales encabezadas por Benito Juárez.

En más de un sentido, la invasión europea de México representó la culminación de varios decenios de insolvencia económica. La bancarrota del Estado mexicano, que se hizo patente a partir de la crisis de 1825/26, se convirtió en un fantasma permanente, socavando los esfuerzos reformadores de docenas de funcionarios que dirigieron el Ministerio de Hacienda durante los primeros treinta y cinco años de gobierno independiente. Como en el resto de Latinoamérica, una cadena de conflictos políticos y militares alteró todas las expectativas oficiales y convirtió a la estabilidad fiscal en una simple ilusión. De allí que desde un punto de vista financiero y, con muy pocas excepciones, la construcción de las nuevas naciones-estados resultase una tarea infinitamente más difícil y compleja de lo que había podido suponerse en los primeros años que siguieron a la independencia.

No obstante, desde otra perspectiva, puede alegarse que los esfuerzos de las repúblicas latinoamericanas por defender su independencia política y económica no resultaron enteramente fallidos. A pesar de bloqueos navales, repetidas amenazas de intervención y dos invasiones militares, este conjunto heterogéneo de naciones resistió y sobrevivió[59]. Por otra parte, habría que agregar que durante un cuarto de siglo lograron mantener una efectiva moratoria de sus deudas externas, hecho que indicaba un grado apreciable de autonomía económica respecto a las grandes potencias de la época. El precio pagado por esta autonomía fue indudablemente elevado, pero resulta dudoso suponer que en aquellos momentos existiesen otras alternativas o, de haberlas, que pudiesen haber resultado menos costosas.

Recapitulando, pues, debe subrayarse que, con la excepción de Brasil, ningún Estado latinoamericano recibió nuevos préstamos entre 1825 y finales de la década de 1850, período durante el cual la inversión directa extranjera también se evaporó. Al comenzar la segunda mitad del siglo, dichas circunstancias comenzaron a modificarse. Cuando los gobiernos de Chile, Perú y Argentina -entre otros- decidieron renegociar sus deudas externas, lo hicieron en la creencia de que se iniciaba una nueva época económica y política, en la que las ventajas de la expansión del comercio y de las finanzas podrían superar los ya conocidos peligros implícitos en la acumulación de voluminosas deudas externas.

[58] Se requieren estudios equilibrados y detallados sobre el régimen de Maximiliano que analicen las cuestiones financieras y militares fundamentales. Para una interpretación anecdótica y anticuada véase C. Conte Corti, *Maximilano y Carlota* (México, 1944), el cual esta basado principalmente en fuentes de los archivos austriacos.

[59] Las dos invasiones militares fueron la invasión norteamericana de México en 1846-1848 y la ocupación francesa de México en 1862-1867. Podrían agregarse otras intervenciones de menor envergadura como fueron, por ejemplo, aquellos realizados por la flota española en Santo Domingo y en la costa del Pacifico a principios de los anos de 1860.